Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№3 (202)

Київ 2018

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 3 (202). – К., 2018. – 154 с.

Рекомендовано Вченою радою ДНДІІМЕ
Протокол №3 від 15.03.2018 р.

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;
– рецензії, коментарі, відгуки.

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)
АЛЄКСЄЄВ 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
ПИЛА В.І., доктор економічних наук, професор
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
АГНЕШКА ДЗЮБИНСЬКА, 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 ТЄНЄВ 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) Технологічно–природничий університет ім. Яна і Єнджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДИРКА, 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: Formuvannâ rinkovih vìdnosin v Ukraïnì
Abbreviated key title: Form. rinkovih vìdnosin 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

Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Сборник научных трудов
№3 (202)

Киев 2018

Формирование рыночных отношений в Украине: Сборник научных трудов
Вып. 3 (202). К., 2018. – 154 с.

Рекомендовано Ученым Советом ГНИИИМЭ
Протокол №3 от 15.03.2018 г.

Сборник статей посвящено научным достижениям молодых ученых – аспирантов и соискателей ученых степеней кандидата и доктора экономических наук. Он охватывает широкий спектр проблем по таким направлениям:
– макроекономичные аспекты современной экономики;
– инновационно– инвестиционная политика;
– экономические проблемы развития отраслей и видов экономической деятельности;
– рецензии, комментарии, отзывы.

Рассчитано на ученых и специалистов, занимающихся вопросами управления экономикой и изучают теорию и практику формирования рыночных отношений в Украине.

В соответствии с Приказом Министерства образования и науки Украины от 06.11.2014 №1279 данный сборник отнесен к научным профессиональным изданиям Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (перечень №1, раздел «Экономические науки»).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
ЗАХРИН С.В., доктор экономических наук, профессор, с.н.с. (Главный научный редактор)
ХОДЖАЯН А.А., доктор экономических наук, профессор (заместитель научного редактора)
СТУДИНСКАЯ Г.Я., доктор экономических наук (заместитель научного редактора)
ПАСЕЧНИК Ю.В., доктор экономических наук, профессор (заместитель научного редактора)
АЛЕКСЕЕВ И. В., доктор экономических наук, профессор
БУРЯЧЕНКО А.Е., доктор экономических наук, профессор
ВАРНАЛИЙ З.С., доктор экономических наук, профессор
ГУЖВА И.Ю., доктор экономических наук
ПИЛА В.И., доктор экономических наук, профессор
ДУБРОВИН А.А., кандидат экономических наук
ПРИМОСТКА А.А., доктор экономических наук, профессор
КИЗИМА Н.Н., доктор экономических наук, профессор, член–корр НАНУ
КУЛЬПИНСКИЙ С.В., доктор экономических наук, профессор
КОРНЕЕВ В.В., доктор экономических наук, профессор
КРАСКЕВИЧ В.Е., доктор технических наук, профессор
ЛОПУШНЯК С., доктор экономических наук, профессор
СИГАЙОВ А.А., доктор экономических наук, профессор
ТЕРЕЩЕНКО М., кандидат экономических наук, с.н.с. (АФУ)
ШОСТАК Л.Б., доктор экономических наук, профессор
ЩУКИН Б.М., кандидат экономических наук, с.н.с. (ответственный секретарь)

МЕЖДУНАРОДНАЯ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ
АГНЕШКА ДЗЮБИНСКА, доктор философии Экономический университет г. Катовице, Польша, профессор кафедры менеджмента предприятия
АДАМ САМБОРСКИЙ, доктор философии Экономический университет г. Катовице, Польша, профессор кафедры менеджмента предприятия
АНАТОЛИЙ ЗИНОВЬЕВИЧ КОРОБКИН, доцент, к.э.н., заведующий кафедрой экономических и правовых дисциплин ЗО «Белорусский торгово–экономический университет потребительской кооперации», Беларусь, Гомель
ВИРГИНИЯ ЮРЕНИЕНЕ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой философии и культурологии, Каунасский факультет, Вильнюсский университет, Литва
ГОРБОВ АРТУР ЮЛИАНОВИЧ, профессор, доктор технических наук, Словацкая Академия аграрных наук, член отделения экономики и менеджмента, (Словакия)
ДИАНА СПУЛБЕР, доктор философии, Университет Генуи, ассистент профессора кафедры философии обществ, г. Генуя (Италия)
ИВАН ТЕНЕВ ДМИТРОВ, профессор, доктор экономических наук, Университет «проф. д–р Асен Златаров», заведующий кафедрой экономики и управления, г. Бургас (Болгария)
МИТАР ЛУТОВАЦ, профессор, доктор технических наук, Университет Унион им. Николая Тесла, факультет индустриального управления, заведующий кафедрой технологий, г.. Белград (Сербия)
ЮРАЙ СИПКО, профессор, доктор экономических наук, Словацкая Академия наук, директор института экономических исследований, г. Братислава Словакия)
СОФИЯ ВИШКОВСКАЯ, профессор, доктор наук, заведующий. кафедры организации и управления (факультет управления) Технологически–естественной университет им. Яна и Енджея Снядецкий в Быдгоще, Быдгощ, Польша
СТЕФАН ДЫРКА, доктор экономических наук, профессор, Высшая экономическая школа в Катовице Польша, профессор кафедры менеджмента и маркетинга. Международный акредитор Министерства науки и образования Республики Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой микроэкономики, факультет экономики и менеджмента, Щецинский университет, Польша

Печатное периодическое издание «Формирование рыночных отношений в Украине»
Внесено в международную базу данных периодических изданий:
ISSN 2522–1620
Key title: Formuvannâ rinkovih vìdnosin v Ukraïnì
Abbreviated key title: Form. rinkovih vìdnosin Ukr.

Формирование рыночных отношений в Украине, 2018. Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации Серия КВ 22545–12445ПР от 20.02.2018 года
© Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики, 2018

State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Collection of scientific works
№3 (202)

Kyiv 2018

Market Relations Development in Ukraine: Collection of scientific works
Volume 3 (202). K., 2018. – 154 p.

Recommended by the Academic Council SSRIIEM
Protocol No. 3 dated March 15, 2018

The collection of articles is devoted to scientific achievements of young scientists – graduate students and candidates for scientific degrees of Ph.D and doctor of economic sciences. It covers a wide range of issues in these areas:
– Macro–economic aspects of modern economy;
– Innovation and investment policy;
– Economic issues of industries and types of economic activity development;
– Reviews, comments, reviews.

Collection of works is focused on scientists and specialists dealing with economic management and those, who learn the theory and practice of market economy in Ukraine.

According to the Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine dated November 6, 2014, No. 1279 this collection is classified to scientific professional editions of Ukraine, where the results of dissertation papers for obtaining the doctor and candidate of sciences degrees may be published (list number 1, section «Economic sciences»).

EDITORIAL BOARD
S. ZAKHARIN, Doctor of Economics, Professor, Senior Researcher (Chief Scientific Editor)
A. KHODZHAIAN, Doctor of Economics, Professor (Deputy Editor in Chief)
G. STUDINSKA, Doctor of Economics, (Deputy Editor in Chief)
Y. PASICHNYK, Doctor of Economics, Professor (Deputy Editor in Chief)
I. ALEKSEEV, Doctor of Economics, Professor
A. BURYACHENKO, Doctor of Economics, Professor
Z. VARNALIY, Doctor of Economics, Professor
I. GUZHVA, Doctor of Economics
V. PYLA, Doctor of Economics, Professor
O. DUBROVINA, Ph.D
A. PRIMOSTKA, Doctor of Economics, Professor
M. KYZYM, Doctor of Economics, Professor, member of the NASU
S. KULPINSKY, Doctor of Economics, Professor
V. KORNEEV, Doctor of Economics, Professor
V. KRASKEVICH, Doctor of Technical Sciences, Professor
H. LOPUSHNIAK, Doctor of Economics, Professor
A. SIGAYOV, Doctor of Economics, Professor
G. TERESCHENKO, Ph.D, Senior Scientist (AFS)
L. SHOSTAK, Doctor of Economics, Professor
B. SCHUKIN, Ph.D, Senior Researcher (executive secretary)

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD
AGNESHKA DZYUBINSKAYA, Doctor of Philosophy, Economic University of Katowice, Poland, Professor of the Department of Management of the Enterprise
ADAM SAMBORSKI, Ph.D., Economic University of Katowice, Poland, Professor of the Department of Enterprise Management
ANATOLIY ZINOVIYOVICH KOROBKIN, Associate Professor, Ph.D, Head of the Department of Economic and Legal Disciplines of the Belarusian Trade and Economic University of Consumer Cooperatives, Belarus, Gomel
VIRGINIA YURENIENE, Professor, Doctor of Science, Head of the Department of Philosophy and Culturology, Kaunas Faculty, Vilnius University, Lithuania
GORBOVY ARTHUR YULIANOVICH, Professor, Doctor of Technical Sciences, Slovak Academy of Agrarian Sciences, member of the Department of Economics and Management, (Slovakia)
DIANA SPULBER, Ph.D., University of Genoa, Assistant Professor, Department of Philosophy of Societies, Genoa (Italy)
IVAN TYNEV DMITROV, Professor, Doctor of Economics, University «Prof. Dr. Asen Zlatarov, Head of the Department of Economics and Management, Burgas (Bulgaria)
MITAR LUTOVATS, Professor, Doctor of Technical sciences, UNION UNIV. Mykola Tesla, Faculty of Industrial Management, Head of Technology Department, Belgrade (Serbia)
YURAY SIPKO, Professor, Doctor of Economics, Slovak Academy of Sciences, Director of the Institute for Economic Research, Bratislava, Slovakia)
SOFIA VISHKOVSKA, Professor, Doctor of Sciences, Head of Department of Organization and Management, UTP University of Science and Technology, Bydgoszcz, Poland
STEFAN DIRKA, Doctor of Economics, Professor, Higher Economics School in Katowice Poland, Professor of Management and Marketing Department. International accredited by the Ministry of Science and Education of the Republic of Kazakhstan
TOMASH BERNAT, Professor, Doctor of Science, Head of the Department of Microeconomics, Faculty of Economics and Management, Szczecin University, Poland

Printed periodical «Market Relations Development in Ukraine»
Included in the international database of periodicals:
ISSN 2522–1620
Key title: Formuvannâ rinkovih vìdnosin v Ukraïnì
Abbreviated key title: Form. rinkovih vìdnosin Ukr.

Market Relations Development in Ukraine, 2018. Certificate of state registration of printed mass media Series KB 22545–12445 PR from 02.20.2018

© State Research Institute of Informatization and Economic Modeling, 2018

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

DOI: 10.5281/zenodo.1245492

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ

Тіньова організація влади в Україні: пошук вихідної історичної форми «клітини» дослідження

У статті розглядається сутність конкретно–історичної форми вітчизняного вихідного відношення тінізації управління, перш за все державного, особливості його становлення та сучасні наслідки розвитку.

Ключові слова: *конкретно–історична форма вихідного відношення тінізації управління, структура державного управління та його тінізуючі сегменти, «козацькі реформи».*

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ

Теневая организация власти в Украине: поиск исходной исторической формы «клетки» исследования

В статье рассматривается сущность конкретно–исторической формы отечественного исходного отношения тенизации управления, прежде всего государственного, особенности его становления и современные последствия развития.

Ключевые слова: *конкретно–историческая форма исходного отношения тенизации управления, структура государственного управления и его тенизационные сегменты, «казацкие реформы».*

V. PREDBORSKIJ

The shadow organization of power in Ukraine: the search for the source historical form of «cells» of the study

The article deals with the essence of the concrete historical form of the domestic output ratio of the shadowing of management, especially the state, the peculiarities of its formation and the contemporary effects of development.

Keywords: *the concrete historical form of the initial ratio of the shadowing of management, the structure of public administration and its shadow segments, «cossack reforms».*

Постановка проблеми. Процеси деградації соціально–економічних інституцій, розвиток чинників кризової деформації державного управління, зростання маргіналізації та тінізації суспільних процесів, влади, її зрощення з тіньовим бізнесом, системна корупція обумовлюють високу ступінь суспільної відповідальності за дослідження сутності сучасних домінуючих тіньових впливів, загрозливе явище та пошуку імперативів щодо ефективних засобів їх обмеження.

© В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ, 2018

Необхідність застосування ефективних засобів протидії тінізації влади знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно–правових актів держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про запобігання корупції» (2014), укази Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015), інші відомчі акти з питань обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з теорії тінізації відносин належать праці В. Д. Базилевича, А. В. Базилюка, О. І. Барановського, В. М. Бородюка, Г. С. Буряка, З. С. Варналія, А. С. Гальчинського, І. О. Губарєвої, 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 здійснили вітчизняні вчені–юристи.

У той же час, у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ тінізації влади, причин її становлення та розгортання, засоби ефективного обмеження тіньових процесів потребують подальшого спеціального дослідження.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного вивчення сутності тінізації влади, причин її становлення, логіки розгортання, зокрема вихідної «клітини» історичної метаморфози, розвитку форм тіньової влади аж до сучасних паразитарних, «автономних» форм тіньової держави.

Виклад основного матеріалу. Наявність стійких закономірностей відтворення кризових явищ в системі державного управління, влади вимагає дискурсивного дослідження причин такого відтворення, зокрема пошуку його вихідного відношення – первинної клітини, в якій, як в зародку, зосереджені основні майбутні протиріччя кризових явищ у суспільстві, його тінізації, автономізації, розвиток яких залежить від стадії історичного розвитку. Це, зокрема, повинно дати відповідь на пошук шляхів подолання гальмівних соціально–економічних процесів у вигляді системних корупційно–тіньових явищ, обмеження трансцендентності цих процесів як факторів консервації криміногенного переродження інститутів влади та архаїзації суспільства, їх маргіналізації.

Сама проблема кризи влади через розгортання антиномій формується історично та логічно як заперечення попереднього розвитку в системі категорій пізнання, і не може виступати як автономне відбиття явища дійсності без розгортання логіки дослідження та викладення категоріального апарату. Історичний розвиток онтологічних протиріч системи призводить до появи в ній явищ діалектичного заперечення – кризових процесів системного чи локального характеру, вчасне не обмеження, не опанування якими викликає накопичення дисфункціональних властивостей. Проблема продовжує формуватися, зрости, породжуючи в міру розвитку цього процесу більш глибокі протиріччя, кризові явища, більш вузьку свободу їх вирішення.

Так, одна з можливих основних ідей «теорії тіньової влади в умовах трансформаційних процесів» може бути представлена на цьому етапі дослідження у вигляді зведення всього різноманіття причин розвитку тіньових процесів до їх субстанціональної основи – дисфункціонального розвитку державного управління як головного фактора високого рівня тінізації економіки країни у цілому. Саме накопичення кризового потенціалу трансформаційних процесів за певних дисфункціональних станів значно посилює загрози подальшої тіньової руйнації економічної системи.

Основоположним першопочатком, вихідним пунктом теорії є її принцип. Останній є, в свою чергу, першим і найбільш загальним визначенням ідеї. Але він формулюється у формі найбільш загального та вихідного теоретичного поняття (категорії), змістом якого виступає найбільш загальний закон, що виявляє субстанціональне відношення предмету дослідження.

У русі єдиної субстанції даної предметної галузі знаходиться логічна основа єдності всіх понять (категорій) теорії, що зв'язані між собою її вихідним принципом. Інші принципи теорії виконують методологічну функцію подальшої конкретизації ідеї, є основою окремих розділів теорії, її відгалужень.

Метод сходження від абстрактного до конкретного передбачає перехід до виділення вихідної генетичної і структурної «клітинки» предмета дослідження, а також вибору початкового пункту

аналізу та викладення сутності самої цієї «клітинки». На наш погляд, вихідна категорія теорії тіньової економіки повинна бути «клітинкою» предмету, що відбиває відношення (взаємозв'язок) загального (загальної субстанції) й окремого. Вона за своєю структурою являє собою, таким чином, відносну єдність протилежностей, «елементарну конкретність». Завдяки цьому з вихідної категорії теорії стає можливим виведення більш складних, синтетичних понять і законів.

Такою вихідною категорією теорії, як інструмента дослідження особливостей тінізації вітчизняних суспільних процесів, результату наукової гіпотези, початкового етапу дедуктивного руху дослідження від духовно абстрактного до духовно конкретного, є категорія явища «автономності тіньової «елітної» влади в середовищі самої верхівки влади, її відмінність від офіційної, амбівалентність верхівки влади. Двоїстість процесів «автономної тіньової «елітної» держави» виявляється в існуванні подвійності вищого рівня влади як поліструктури, її поділ на вищу («елітну») та ординарну, наявність в першій одночасно функцій як офіційної, транспарентної влади і, у той же час, як автономного, особливо замкненого, нетранспарентного утворення по відношенню до державного та громадського контролю, належності до реалізації суспільних інтересів. Це держава в державі, яка має найсуттєвіший тінізаційно–корупційний потенціал, що обумовлює обмежену функцій ну дієздатність систем державного управління, слабкий розвиток його інституційної структури.

Закріплення у вигляді вихідного відношення дисфункційної влади, відношення автономії тіньової «елітної» держави, як комплексного, системного, синергетичного відношення, обумовлює його як методологічний ключ щодо дослідження становлення та розвиток історичної й логічної спадковості щодо суттєвих тінізаційних процесів у всій системі влади та активі затор загальної системної тінізації всіх процесів управління – не лише владних, але й бізнесових, локально–децентралізованих тощо.

В якості загального чи всезагального тут виступає така сторона (субстанція) визначеної вихідної категорії, що присутня у кожній логічній послідовності, досліджуваному явищі дійсності та є визначальним по відношенню до всіх інших сторін або властивостей цих явищ. Так, поняття «автономність тіньової влади» є результатом дослідження співвідношення «суб'єкт автономної держави – суб'єкті ординарної влади». Перша сторона цього співвідношення з урахуванням особливостей, як вихідної категорії, у русі від одного явища дійсності до іншого змінюється, розвивається, тобто існує у кожному із них у суто специфічному вигляді, наприклад, у фінансовій, зовнішньоекономічній сферах, процесі приватизації держмайна тощо. Простежуючи послідовність зміни цієї сторони загального у вихідній категорії при переході від одного матеріального утворення до іншого і, пояснюючи із цих змін зміни в особливих властивостях кожного з них, ми весь час рухаємося у дедуктивній гілці від духовно абстрактного до духовно конкретного, від менш багатого змісту до більш багатого. Узяв, таким чином, за вихідне те, що є вихідним у процесі дедуктивної побудови дослідження, ми неодмінно досягаємо у русі пізнання логічної побудови дійсної історії дисфункційних процесів та їх сутності.

Гіпотезу про існування об'єктивних закономірностей розгортання системного розвитку, що іманентно притаманні вихідному відношенню (історично та логічно) вітчизняній суспільній системі, можна звести до наступних основних наративів:

1. Інтенсивна міжсекторна гібридизація суспільних відносин, явищ та процесів, що виявляється в наявності суттєвих історичних протилежностей, відмінностей у формах розвитку, протиріч результатів послідовних фаз модернізації (наприклад, суттєво різнохарактерний вплив введення християнства для вищої еліти суспільства та ординарного населення).

2. Наявність історичних закономірностей щодо існування держави в оточенні потужних імперій, протоімперій, постімперій, у формі їх провінцій, особлива роль іноземців в якості їх керівників як представників імперського впливу, послідовної маргіналізації та тінізації, розвитку вітчизняного суспільства, колабораціоналізму провінційної влади.

3. Формування надзвичайного фіскального тиску у формі «квазіокупаційної» конфіскаційної данини, як правило, вихідного кроку щодо проведення «квазіокупаційних» реформ, спрямованих на посилення економічного визиску народу.

4. Гібридизація вищої влади, олігархічного бізнесу, криміналітету, їх синкретизм.

5. «Багатоповерховість» влади та бізнесу, наявність явища «автономізації» окремих її ланок від основного мозаїчного тіла державної влади, їх

інтенсивна системна тінізація, розвиток неформальної кланової організації.

6. «Приватизація» «автономною» владою експлуатації ресурсів влади (адміністративних перш за все) у вузько кланових інтересах.

Як відомо, формування Київської Русі відбувалося в оточенні степових імперій, вплив яких сформував залежний, маргінально–гібридний (змішаний) характер суспільства (в політичному, економічному, військовому, релігійному, культурному відношенні тощо), його наступну метаморфозу в імперських, постімперських умовах.

Вихідні конкретно–історичні витоки явища «автономної тіньової елітної влади», тобто формування закритих, замкнених, тіньових анклавів влади з монополізацією найбільшого обсягу владних повноважень, отриманих офіційно чи захоплених неофіційно, всередині офіційної влади на вітчизняному суспільному просторі, зв'язані з утвердженням влади нормандської верхівки у Київській Русі. Так, згідно з літописом «Повість минулих літ», близько 862 р. слов'янські та фінські племена Псковсько–Новгородської землі закликали на князювання Рюрика (регрика) – представника скандинавської аристократії. У літопису говориться, що посланці слов'ян сказали: «Земля наша велика и обильна, а наряда (тобто порядку) в ней нет». Фактично мова йшла про укладення ряду – усного договору між аристократом зі Скандинавії та елітою слов'янських племен.

Цей литопис створив протягом 1112–1113 рр. ієродиякон Печерського монастиря Нестор (рік народження невідомий, помер у 1114 р.), використавши візантійські хроніки Іоанна Малали, Георгія Амартола, розповіді боярина Яна Вишатича, монастирські записи та інші джерела. Ігумен Видубицького монастиря Сильвестр надав «Повісті минулих літ» більш сучасного вигляду, а ігумен Мойсей з цього ж монастиря подовжив літопис до 1200 р.

Саме поява на Русі перших князів скандинавського походження та їхніх збройних дружин стала підґрунтям так званої «норманської теорії» походження державності на слов'янській землі. Добре відомо, що для вивчення та аналізу стародавніх літописів та написання повної історії Російської імперії до Росії були запрошені німецькі вчені. Один з них – Г. Байєр (1654–1738), член Академії наук у Санкт–Петербурзі з 1725 по 1738 р., вважається фундатором цієї теорії. А. Шльоцер (1735–1800) упродовж шести років вивчав «Повість минулих літ», дійшовши висновку: варяги на Русі були для державних структур важливим, але допоміжним елементом – військовою кастою. Г. Міллер (1705–1783) зібрав велику колекцію копій старовинних джерел з історії Русі, оригінали яких пізніше були втрачені.

Аналіз підписів у договорах 911 та 944 рр., укладених з Новим Римом (Візантією) київськими князями Олегом та Ігорем, показав, що в них відповідно 80 і 68% імен військової верхівки були явно варязькі: Карл, Роанд, Ігелд, Анун, Алдан, Фарлаф та ін. Були з–поміж імен ще й іранські: Сфандр, Прастен, Істр тощо, а також кілька слов'янських імен.

На початку VII ст. Хозарський каганат, що проіснував близько 300 років (контролював землі від Каспію, пониззя Волги до Східного Криму, Північного Кавказу і Приазов'я), підкорив племена полян, сіверян, радимичів, в'ятичів та ін., примусивши їх сплачувати легку данину. У цей період хозари оволоділи й частиною Кримського півострова. Водночас вони прикривали Русь від набігів кочівників, стимулювали розвиток торгівлі. Будучи союзниками Візантії, хозари сприяли проникненню грецької культури на Русь [1, с. 117–235].

Торгівля Хозарської імперії з Арабським халіфатом, з її попитом на хутра та рабів, спонукала хозар до розширення контролю на лісові території Східної Європи з метою стягнення потрібних товарів шляхом оподаткування. Проте непевність більшості повідомлень «Повісті временних літ» про податки, що слов'янські племена платили хозарам, ставить під сумнів і точність вказівок на самі племена слов'янських данників хозар, зокрема тих, що пов'язуються з територією України, а саме: полян, древлян та сіверян. Що, однак, ці повідомлення засвідчують з певністю, так це саме данницький статус слов'янських племен Хозарської імперії. Отже, про їхню самостійну участь у міжнародній торгівлі у той час не могло бути й мови, хоч би в одному арабському джерелі і говорилося про появу нібито слов'янських (саклабських) купців у Багдаді. Багдад знав саклабів лише як невільників: воїнів, євнухів, наложниць. Але араби цим словом називали русявих людей з півночі, а до них належали протослов'яни, угрофінни і скандинави. Отже, люди і території лісів України продовжували залишатися осторонь цивілізованого життя, що уже півтора тисячоліття існувало на узбережжі

та в степах. Степові держави й справді мали обмежені можливості для підкорення та утримання влади на лісових територіях. Утім це ж сприяло або в усякому разі не заважало проникненню у ліси Східної Європи інших, краще пристосованих до пересування лісами пошукачів багатств Арабського халіфату. Це були мореплавці–добичники–купці з Балтійського моря, відомі у Східній Європі під назвою варягів.

Базова ідея теорії походження Русі О. Пріцака полягає у тому, що гібридні купецько–піратські угруповання варягів, як форми гібридизації влади, які були активними у Східній Європі, початково були винятково професійними об'єднаннями купців та авантюристів, які переслідували власні матеріальні вигоди і не мали національного характеру, а тому були багатонаціональними за складом і не переслідували жодних національних чи культурних цілей. Утворення Русі з центром у Києві стало випадковим результатом дії численних факторів, серед яких чільну роль відіграли економічні та політичні заходи варязьких ватажків. І початком національної історії східнослов'янських народів Русь стала через слов'янізацію правлячої верхівки та проведення культурної політики – прийняття православ'я, сакральної церковнослов'янської мови та писемності.

Про рівень визиску населення окупаційних країн варягами свідчить такий факт: собор єпископів 888 р. у м. Меці доповнив молитву про спасіння такими словами: «...і від жорстокості норманів урятуй нас, Господи!».

Був започаткований спосіб квазіокупаційного правління, що генетично відтворюється у наступних фазах розвитку суспільства, заснований на вкрай асиметричному розподілі ВВП країни, монополізації доступу до суспільних ресурсів, обмеженому рівні життя, споживання тощо. Данина, як своєрідний спосіб акумуляції доходів платників податків і який за характером стягнення у формі «полюддя» адекватний до окупаційної контрибуції, історично заклав форму крайнього виснажливого тиску на доходи основного контингенту населення.

Принциповим кроком щодо дослідження тінізаційних особливостей влади є виявлення історичних умов диференціації її на окремі сегменти, зокрема поділу її на вищий (елітний) прошарок, функціонально ізольований, автономізований від ординарної влади, тобто формування тінізуючих відносин між замкненим колом панівної нормандської верхівки до ординарної родоплемінної слов'янської влади. Ця державність попервах мала особливу форму, властиву суспільствам переходової доби. Варто прийняти вдале визначення О. О. Мельникової суспільного ладу Давньоруської держави IX – більшої частини X ст. як дружинного. Бо панівний елітний прошарок такої держави складався з верхівки княжої дружини, дружинники протягом тривалого часу складали елементарний апарат управління, вони ж збирали данину і чинили суд.

Наступну й набагато численнішу категорію панівної верстви становили бояри. Основних джерел формування цієї верстви панівного прошарку було два. Переважна частина боярства виросла з родоплемінної знаті, що осідала на землю або з ласки князя, або на власний ризик. Іншим джерелом складання боярства були надання великого князя й місцевих князів, починаючи з 40–х рр. XII ст. Бояри з часом перетворилися на великих землевласників. Літописи й інші джерела, зокрема археологічні, доводять, що боярство було соціально диференційоване. Так, літописці поділяють київське і галицьке боярство на великих і малих. Подібно до князів, великі й багаті бояри мали своїх васалів з числа малого боярства і дружинників. Верхівка дружини також перетворювалась на боярство, зливаючись із ним.

Бояри не були соціально однорідними, і це позначалося на роді їх занять. З великих бояр виходили дворські (керівники княжого двору), тисяцькі, що були військовими урядовцями, часом начальниками міста чи округи, печатники (канцлери). Малі бояри стояли на нижчих сходинках княжого апарату. Вони були соцькими, десяцькими, дворецькими, тіунами, огнищанами. Близько до бояр стояли дружинники, старші серед яких перетворювалися на тих же бояр. Боярство було динамічним станом, постійно розшаровувалося, переходило від цивільного життя до військового, хтось збагачувався. Хтось зубожів, перетворюючись, подібно до князів, на ізгоїв.

За висновками істориків, на Русі форми великої власності розвивалися шляхом «окняжіння» земель і обкладення вільних общинників даниною, що поступово переростала на феодальну ренту. Приватна некнязівська земельна власність складалася в основному за рахунок розшарування сусідської общини, з якої виділялися селяни, що мали добрі наділи, частина яких із ча-

сом перетворилася на феодалів, а також шляхом земельних пожалувань васалам, спочатку з боку князів, а далі й бояр. У феодальному суспільстві у землевласників переросли й племінні вожді, котрі зуміли пристосуватись до нових умов життя.

Про наявність суттєвих протиріч між вищою («елітною») владою князя і середнім прошарком (племінними вождями) в Київській державі, що не могло не мати чисельні тінізаційні наслідки і форми прояву, свідчать обставини загибелі князя Ігоря від деревлян. М. Брайчевський вказував, що причиною загибелі князя була зовсім не спроба вдруге чи втретє зібрати данину. По–перше, деревляни розуміли прийняття Ігорем християнської віри як зраду. По–друге, вони протестували проти насильницької, руйнівної політики норманських князів Києва. У деревлянського князя Мала, напевне, було власне бачення відносин центру та периферії – своєрідна політична програма, ядром якої міг стати не приму і диктат, а договорів (ряд). Адже невипадково у війську Ігоря не було деревлян.

З літопису відомо, що однією з початкових форм експлуатації землі в Давньоруській державі дофеодальної доби було «кормління» як автономна форма реалізації влади, коли князь дарував васалові право збирання данини або її частини на свою користь з тієї чи іншої волості без права володіння самою волостю. Так, князь Ігор віддав у кормління землі племінних об'єднань древлян і уличів своєму ближньому воєводі Свенельду. Це викликало невдоволення княжих дружинників, котрі з обуренням мовили своєму князеві: «Се дал еси единому мужеве (занадто) много». Йшлося про збирання людьми Свенельда так званого полюддя.

Отже, першим засобом господарського освоєння земель було «полюддя»: поїздки княжих і боярських дружинників у підвладні землі для стягання данини і годування там за рахунок населення доти, доки данина не буде зібрана. У творі сучасника Ігоря (912–944), візантійського імператора Константина Багрянородного «Про управління імперією», описано збирання полюддя на Русі в ті часи. Полюддя годувало государя й княжу дружину протягом половини року, накопичувало запаси продовольства на другу його половину. Навіть коли полюддя в часи Володимира Святославича було в основному замінено даниною, його продовжували збирати навколо Києва для потреб дружини.

Утворення вихідного тренду розвитку, що обумовлює наступний розвиток тінізаційних закономірностей суспільства, не визначає наявності фатального шляху сходження до тінізаційних руйнувань систем управління, владних, передусім, жорсткого причинно–наслідкового зв'язку, зокрема між автономізацією владних відносин та їх тінізацією. Перетворення окремих варіабельних ланок тінізаційного тренду на базис своєрідної детінізаційної вакцинації тінізаційної дисфункції державного управління, виходу за межі вузького простору тінізаційних обмежень, накладених вихідним відношенням, цілком можливе і перспективно, наприклад на шляху впровадження справжніх децентралізаційних реформ [3]. Запровадження так званого «козацького управління», «козацького реформування» зокрема, дозволило, використовуючи наявні структури розвитку, забезпечити інший функціональний поворот до зменшення протистояння ланок управління, а звідси і детінізації систем управління.

Висновки

Наявність стійких закономірностей відтворення кризових явищ в системі державного управління, влади вимагає дискурсивного дослідження причин такого відтворення, зокрема пошуку його вихідного відношення – первинної клітини, в якій, як в зародку, зосереджені основні майбутні протиріччя кризових явищ у суспільстві, його тінізації, автономізації, розвиток яких залежить від стадії історичного розвитку.

Такою вихідною категорією теорії, як інструмента дослідження особливостей тінізації вітчизняних суспільних процесів, результату наукової гіпотези, початкового етапу дедуктивного руху дослідження від духовно абстрактного до духовно конкретного, є категорія явища «автономності тіньової «елітної» влади в середовищі самої верхівки влади, її відмінність від офіційної, амбівалентність верхівки влади.

Вихідні конкретно–історичні витоки явища «автономної тіньової елітної влади», тобто формування закритих, замкнених, тіньових анклавів влади з монополізацією найбільшого обсягу владних повноважень, отриманих офіційно чи захоплених неофіційно, всередині офіційної влади на вітчизняному суспільному просторі, зв'язані з утвердженням влади нормандської верхівки у Київській Русі.

Був започаткований спосіб квазіокупаційного правління, що генетично відтворюється у наступних фазах розвитку суспільства, заснований на

вкрай асиметричному розподілі ВВП країни, монополізації доступу до суспільних ресурсів, обмеженому рівні життя, споживання тощо. Данина, як своєрідний спосіб акумуляції доходів платників податків і який за характером стягнення у формі «полюддя» адекватний до окупаційної контрибуції, історично заклав форму крайнього виснажливого тиску на доходи основного контингенту населення.

Принциповим кроком щодо дослідження тінізаційних особливостей влади є виявлення історичних умов диференції її на окремі сегменти, зокрема поділу її на вищий (елітний) прошарок, функціонально ізольований, автономізований від ординарної влади, тобто тінізуючі відносини між замкненим колом панівної нормандської верхівки до ординарної родоплемінної слов'янської влади.

Утворення вихідного тренду розвитку, що обумовлює наступний розвиток тінізаційних закономірностей суспільства, не визначає наявності фатального шляху сходження до тінізаційних руйнувань систем управління, владних, передусім, жорсткого причинно–наслідкового зв'язку, зокрема між автономізацією владних відносин та їх тінізацією.

Запровадження так званого «козацького управління», «козацького реформування» зокрема, дозволило, використовуючи наявні структури розвитку, забезпечити інший функціональний поворот до зменшення протистояння ланок управління, а звідси і детінізації систем управління.

Список використаних джерел

1. Економічна історія України : у 2 т. / авт. кол. : Т. А. Балабушевич, В. Д. Баран, В. К. Баран та ін. / НАН України, Ін–т історії України. – К. : Ніка–Центр, 2011. – Т. 1. – 696 с.

2. Предборський В. А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Наук.–дослід. економічного ін–ту Мін–ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 1. – С. 3–7.

3. Предборський В. А. Козацькі реформи як репрезентант детінізаційного тренду сучасних суспільних реформ / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Державного наук.–дослід. ін–ту інформатизації та моделювання економіки Мінекономрозвитку України. – К., 2018. – № 2. – С. 3–12.

References

1. Ekonomichna istoriia Ukrainy : u 2 t. / avt. kol. : T. A. Balabushevych, V. D. Baran, V. K. Baran ta in. / NAN Ukrainy, In–t istorii Ukrainy. – K. : Nika–Tsentr, 2011. – T. 1. – 696 s.

2. Predborskyi V. A. «Avtonomna tinova derzhava» yak zahroza natsionalnii bezpetsi / V. A. Predborskyi // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Nauk.–doslid. ekonomichnoho in–tu Min–va ekonomiky Ukrainy. – K., 2016. – Vyp. 1. – S. 3–7.

3. Predborskyi V. A. Kozatski reformy yak reprezentant detinizatsiinoho trendu suchasnykh suspilnykh reform / V. A. Predborskyi // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Derzhavnoho nauk.–doslid. in–tu informatyzatsii ta modeliuvannia ekonomiky Minekonomrozvytku Ukrainy. – K., 2018. – № 2. – S. 3–12.

Дані про автора

Предборський В.А.,

професор кафедри фінансового права та фіскального адміністрування, Національна академія внутрішніх справ, д.е.н., професор

пл. Солом'янська, 1, м. Київ–ДСП, 03035, Україна

e–mail: prvika2015@gmail.com

Данные об авторе

Предборский В.А.,

профессор кафедры финансового права и фискального администрирования, Национальная академия внутренних дел, д.э.н., профессор

пл. Соломенская, 1, г. Киев–ДСП, 03035, Украина

e–mail: prvika2015@gmail.com

Data about the author

Predborskij V.,

professor of the Department of Financial Law and Fiscal Administration, National Academy of Internal Affairs, Doctor of Economic Sciences, Professor

1, Solomianska Square, Kyiv, 03035, Ukraine

e–mail: prvika2015@gmail.com

УДК 336.71

DOI: 10.5281/zenodo.1245494

О.В. ЛИСЕНОК

Методичні підходи до управління функціональними ризиками банку

У статті досліджується процес управління функціональними ризиками банку. За результатами дослідження подається систематизація методів мінімізації операційно–технологічних ризиків, рекомендації щодо процесів мінімізації впливу на банк ризику втрати репутації, юридичного та стратегічного ризиків.

Ключові слова: *банк, операційно–технологічний ризик, юридичний ризик, стратегічний ризик, ризик втрати репутації.*

А.В. ЛЫСЕНОК

Методические подходы к управлению функциональными рисками банка

В статье исследуется процесс управления функциональными рисками банка. По результатам исследования подается систематизация методов минимизации операционно–технологических рисков, рекомендации по процессам минимизации влияния на банк риска потери репутации, юридического и стратегического рисков.

Ключевые слова: *банк, операционно–технологический риск, юридический риск, стратегический риск, риск потери репутации.*

O. LYSENOK

Methodical approaches to management of functional risks of a bank

The article deals with the process of managing the functional risks of the bank. According to the results of the study, systematization of methods for minimizing operational and technological risks, recommendations for minimizing the impact on the bank of reputational risk, legal and strategic risks are presented.

Keywords: *bank, operational and technological risk, legal risk, strategic risk, risk of loss of reputation.*

Постановка проблеми. На діяльність банків суттєво впливають функціональні ризики, які виникають унаслідок неможливості своєчасно і в повному обсязі контролювати фінансово–господарську діяльність, збирати та аналізувати відповідну інформацію. Функціональні ризики пов'язані з процесами створення і впровадження нових банківських продуктів і послуг, збору, обробки, аналізу і передачі інформації, підготовкою кадрового потенціалу і виконанням інших адміністративно–господарських операцій. Функціональні ризики банку не менш небезпечні, ніж фінансові ризики, але їх важче ідентифікувати та визначати кількісно. В результаті функціональні ризики можуть призвести до значних фінансових втрат банку, хоча прямого відношення до прибутку банку вони не мають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні в Україні ризик досить вагомо впливає практично на всі процеси, що відбуваються в політичній та економічній сферах. Проблеми ризику в діяльності як банківської системи України в цілому, так і в окремих її структурах – банках – постійно привертають увагу науковців, особливо економістів. Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з питань ризиків у банківській діяльності знайшли відображення у працях І. А. Бланка, В. В. Вітлінського, О. В. Дзюблюка, О. Д. Заруби, А. М. Мороза, О. В. Пернарівського, Л. О. Примостки, П. С. Роуза, М. І. Савлука, Дж. Сінкі, Е. Б. Ширінської та інших. Це цілком закономірно, адже виникнення, формування та становлення банківської системи в умовах ринкової економіки, особливо в Україні, завжди супроводжується ризиками втрат та банкрутства банків.

Постановка завдання. Працюючи в умовах нестабільності та не володіючи всією інформацією про контрагентів і клієнтів, комерційні банки вимушені приймати ризик у повсякденній діяльності. Тому без глибокого аналізу та оцінки функціональних ризиків банки не зможуть ефективно здійснювати свою діяльність і підтримувати свій

© О.В. ЛИСЕНОК, 2018

імідж серед своїх конкурентів, акціонерів, засновників та клієнтів. Більше того, банки повинні постійно управляти функціональними ризиками, прогнозувати та планувати їх на стратегічному рівні свого розвитку і розвитку всієї банківської системи в цілому. Тому вирішення означеної вище проблеми вимагає пошуку ефективних шляхів управління функціональними ризиками банку.

Виклад основного матеріалу. Найбільша увага в системі управління функціональними ризиками банку приділяється операційно–технологічному ризику, який виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів обробки інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності, контрольованості і безперервності роботи цих технологій.

Для систематизації та ідентифікації до операційно–технологічного ризику включають наступні види ризиків:

– ризик людського фактору (помилки, крадіжки, перевищення службових повноважень та ін.);

– ризик процесів (неадекватність процесів чи контролю);

– ризик технологій (помилки обладнання, його невідповідність, системні збої тощо);

– ризик зовнішніх подій (війни, стихійні лиха і т.д.) [1, с. 49; 2, с. 57 – 58; 3, с. 40 – 43].

Для вимірювання та аналізу операційного ризику, Базельським комітетом з банківського нагляду виділено три основних методи його оцінки [4, с. 38; 5, с. 82 – 85]: метод ключового індикатора; стандартизований метод; метод внутрішнього виміру.

Найбільш поширеним є метод внутрішнього виміру ризику, який передбачає, що сума капіталу, необхідного для покриття операційного ризику, визначається так:

– діяльність банку підрозділяється на визначену кількість напрямів, розраховується спектр (набір можливих видів) операційних збитків по кожному з напрямів;

– у межах кожної комбінації «напрям діяльності / тип можливих втрат (збитків)» регулюючим органом визначається індикатор схильності до ризику (EI), який відповідає ступеню схильності до ризику кожного із напрямів діяльності;

– окрім індикатора схильності до ризику, для кожної комбінації «напрям діяльності / тип можливих втрат» банки розраховують (ґрунтуючись на власній внутрішній інформації про збитки) параметр, який представляє ймовірність збиткової події (PE), а також розмір збитку у випадку настання вказаної події (LGE). Результат використовується для розрахунку очікуваного збитку (EL) по кожній комбінації «напрям діяльності / тип можливих втрат»;

– регулюючий орган додає коефіцієнт γ для кожної комбінації «напрям діяльності / тип можливих втрат», який переводить отриманий показник очікуваного збитку (EL) у показник необхідного капіталу на його покриття. Сукупний обсяг необхідного резервного капіталу для конкретного банку визначається за допомогою простої суми всіх результатів за кожним із напрямів діяльності. Необхідний резервний капітал (KR) розраховується за формулою:

$$KR = \sum_{i=1}^{n} i \sum_{j=1}^{m} j \left[\gamma(i, j) \times EI(i, j) \times PE(i, j) \times LGE(i, j)\right] \quad , (1)$$

де i – напрям діяльності (i = 1, n); j – тип ризику (j = 1, m);

EI (i, j) відображає приблизний розмір схильності до операційного ризику конкретного напряму діяльності;

PE (i, j) – ймовірність збиткової події, тобто можливість настання певної події, яка може призвести до збитків (LGE). Показник PE виражається як кількісно, так і у вартісному виразі, враховуючи те, що визначення показників EI, PE та LGE взаємопов'язані;

LGE (i, j) – величина збитків при настанні певної події.

Наприклад, PE може бути виражений як «кількість збиткових подій / кількість операцій», тоді значення LGE, в свою чергу, буде дорівнювати відношенню «середні суми збитку / сума операції». Кожен банк буде використовувати власні історичні дані про збитки і схильності до ризику, можливо, комбінуючи їх з відповідними відібраними даними по галузі та інформацією із зовнішніх відкритих джерел таким чином, щоб PE та LGE відображали профіль ризику кожного конкретного банку.

Результат перемноження показників EI, PE, LGE дає інформацію про загальний розмір очікуваного збитку (EL) для кожного «напряму діяльності / типу ризику». В той же час, γ являє собою постійний коефіцієнт, який використовується для трансформації очікуваних збитків в показник ризику або резервний капітал, який визначається на рівні максимальної суми можливого збитку на

протязі визначеного «надійного» часового періоду. Масштаб коефіцієнта γ буде визначений і зафіксований регулюючим органом для кожного напряму банківської діяльності окремо.

Слід також зазначити, що у вітчизняній банківській практиці для мінімізації операційно–технологічних ризиків банки використовують різноманітні заходи. Здійснивши детальний аналіз, ми систематизували заходи щодо мінімізації операційно–технологічних ризиків з погляду технологічних, облікових та управлінських процедур.

1. Основні заходи щодо мінімізації операційно–технологічних ризиків з погляду технологічних процедур:

– впровадження систем ідентифікації та авторизованого доступу до серверів, баз даних, програм, засобів зв'язку та передачі інформації, платіжних систем;

– створення системи резервування та дублювання основних та локальних баз даних, прикладних програм;

– впровадження систем захисту від комп'ютерних вірусів;

– створення мобілізаційного технологічного резерву на випадок виникнення нештатних (аварійних) ситуацій.

2. Основні заходи щодо мінімізації операційно–технологічних ризиків з погляду облікових процедур:

– жорстке дотримання стандартів обліку за всіма операціями відповідно із встановленими Національним банком України вимогами;

– жорстке дотримання внутрішньобанківських процедур та стандартів управлінського обліку, їх постійна актуалізація;

– дані обліку активів і пасивів банку повинні належним чином підтверджуватися як з позиції повноти їхнього охоплення, так і з позиції їх відповідності;

– за наявності відхилень здійснюються відповідні процедури, спрямовані на ліквідацію розбіжностей.

3. Основні заходи щодо мінімізації операційно–технологічних ризиків з погляду управлінських процедур:

– впровадження системи повноважень та системи авторизованого доступу співробітників банку до майна банку, систем життєзабезпечення банку, до здійснення та отримання інформації щодо операцій за рахунками клієнтів і рахунками банку в суворій відповідності з належним чином засвідченими повноваженнями співробітників;

– визначення міри відповідальності за порушення діючих внутрішніх правил, норм, стандартів та положень.

Одним із самих небезпечних ризиків для банківської установи є ризик втрати репутації – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) чи органами нагляду. Це впливає на спроможність банку встановлювати нові відносини з контрагентами, надавати нові послуги або підтримувати відносини, що тривають. Цей ризик може призвести банківську установу (або її керівників) до фінансових втрат чи зменшення клієнтської бази, у тому числі до притягнення до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності.

Окрім цього, як проблеми одного банку позначаються на репутації всієї банківської системи, так і настання системної банківської кризи тягне за собою втрату репутації окремо взятого банку. Загроза втрати репутації особливо руйнівна для банків, оскільки природа їх бізнесу потребує підтримання довіри кредиторів, вкладників та інших фінансових партнерів, які діють у ринковому середовищі. Коли по розглянутим вище причинам довіра до банку зі сторони населення, підприємств, банківської системи, держави падає, то клієнти переходять на обслуговування в інші банки, фізичні особи вилучають вклади, у банку зростає криза ліквідності. В такій ситуації ризик недостатньої ліквідності, який виникає в результаті неповернення кредитів, відтоку депозитів, несприятливих ринкових факторів, призводить до втрати репутації банку, до зростання ризику неплатоспроможності і, в кінцевому підсумку, до припинення діяльності банківської установи.

Таким чином, для мінімізації ризику втрати репутації банкам рекомендується систематично здійснювати наступні заходи:

– виконувати нормативні вимоги НБУ та інших державних органів;

– регулярно інформувати своїх клієнтів про діяльність банку через засоби масової інформації і рекламну продукцію, а також через веб–сторінку банку в Інтернеті;

– регулярно інформувати банків–контрагентів про поточний фінансовий стан банку (шляхом щомісячного надання фінансової звітності);

– виконувати фінансові показники, які відповідають міжнародним стандартам стійкості банківської установи (для успішної співпраці з міжнародними фінансовими інститутами);

– проводити спонсорську та меценатську діяльність;

– своєчасно виконувати свої зобов'язання перед клієнтами та контрагентами.

Слід також відмітити, що банківські установи досить часто наражаються на юридичний ризик, який безпосередньо не пов'язаний з їх операціями, а обумовлений, перед усім, змінами у законодавстві. Часте прийняття нових законодавчих актів, які регулюють банківську діяльність, їх неоднозначне тлумачення нерідко призводять до того, що здійснювана банком фінансова операція, яка спроможна принести дохід в рамках діючого законодавства, стає збитковою у зв'язку із змінами у ньому. Банки стають найбільш уразливими для юридичного ризику в перехідний період, у країнах з нерозвинутим банківським та іншим законодавством. Серйозні наслідки для банківського бізнесу можуть спричинити судові розгляди будь–яких справ за участю того чи іншого банку. Як правило, такі ризики несуть у собі небезпеку здійснення додаткових витрат, можуть призвести до втрати репутації банку, відобразитися на його фінансовому стані.

Зауважимо, що банки схильні до різних форм юридичного ризику. Він може включати ризик того, що внаслідок неадекватних або неправильних юридичних консультацій, або неналежно оформленої документації вартість активів виявиться нижчою, а вартість зобов'язань вищою за очікувані.

Крім того, можуть виникнути ситуації, коли:

– чинні закони не спроможні врегулювати юридичні аспекти проблем, які має банк;

– судовий розгляд за участю банку може спричинити більш істотні, ніж спочатку ним очікувалося, негативні наслідки для банківської діяльності, а це, в свою чергу, може викликати додаткові витрати для банку або для його клієнтів та партнерів;

– можуть зазнати змін закони, що стосуються діяльності банків.

Отже, вважаємо, що мінімізація юридичного ризику у комерційному банку може здійснюватися за рахунок:

– існування у банку ефективної процедури по доведенню до співробітників внутрішньої нормативної бази (положень, процедур, технологічних карт);

– наявності ефективної системи внутрішнього контролю та звітності, здатної забезпечувати топ–менеджмент (Раду банку і Правління банку) інформацією про всі поточні події, що відбуваються в діяльності банку;

– проведення заходів щодо підвищення кваліфікації співробітників;

– забезпечення належного контролю за дотриманням банком норм законодавства, а також внутрішньої нормативної бази;

– юридичної підтримки підрозділів банку із усіх поточних питань, які вимагають відповідних консультацій;

– юридичної підтримки клієнтів банку зі всіх виникаючих питань, пов'язаних з проведенням ними операцій з банком (підготовка договорів, рішення спірних питань з контрагентами та ін.).

Не менш важливим для банку є й стратегічний ризик, який виникає через неправильні управлінські рішення, неналежну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес–середовищі. Цей ризик виникає внаслідок несумісності: стратегічних цілей банку; бізнес–стратегій, розроблених для досягнення цих цілей; ресурсів, задіяних для досягнення цих цілей; якості реалізації цілей банку.

Стратегічний ризик пов'язується з помилками в реалізації функцій стратегічного менеджменту. Насамперед ідеться про неправильне формулювання цілей та стратегій банку, помилки в розробці стратегічного плану, неадекватне ресурсне забезпечення реалізації стратегій, а також хибний підхід до управління ризиками в банківській практиці. Амбіційна мета в разі неналежного забезпечення кадровими чи фінансовими ресурсами може обернутися збитками й навіть втратою репутації банку. Класичний приклад стратегічного ризику – надмірні інвестиції в нерухомість або невиправдано швидке розширення мережі філій без ретельних маркетингових досліджень.

Таким чином, для мінімізації стратегічного ризику банкам необхідно здійснювати такі заходи:

– чітке визначення банком своєї місії, цілей, задач та стратегії розвитку на перспективу і все це має бути закріплене в бізнес–плані банку;

– регулярне визначення банком своєї ринкової позиції, що необхідно для оперативного реагування і внесення коректив у поточні стратегії;

– диверсифікація діяльності банку з погляду продуктів, валюти, в якій здійснюється вкладення чи залучення коштів, галузева сегментація та географія клієнтів;

– наявність у банку системи контролю як за виконанням планових фінансових показників, так і за ефективністю впровадження нових продуктів.

Висновки

Отже, підсумовуючи усе вищесказане, можемо відзначити, що управління функціональними ризиками є невід'ємною частиною системи ризик–менеджменту банку, оскільки ігнорування цих ризиків, їх недостатня оцінка та неналежна увага з боку вищого керівництва, можуть призвести не лише до значних збитків, а й до банкрутства банківської установи.

Список використаних джерел

1. Бартон Т. Л. Комплексный подход к риск–менеджменту: стоит ли этим заниматься: Пер. с англ. / Т. Л. Бартон, У. Т. Шенкир, П. Л. Уокер. – М.: Вильямс, 2013. – 208 с.

2. Губенко С. М. Операційний ризик / С. М. Губенко // Український інвестиційний журнал WELCOME. – 2015. – № 7–8. – С. 56 – 58.

3. Богданов А. Операционный риск и его влияние на устойчивую работу финансовой организации / А. Богданов // Банковские технологии. – 2017. – № 1. – С. 39 – 43.

4. Сушко В. Современные подходы к оценке эффективности банковских бизнесов и продуктов с учетом рисков / В. Сушко // Український інвестиційний журнал WELCOME. – 2013. – № 9. – С. 28 – 39.

5. Коноваленко Н. Методология определения операционного риска / Н. Коноваленко // Банковская практика за рубежом. – 2016. – № 7. – С. 80 – 88.

6. Постанова Правління Національного банку України «Про методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик–менеджменту в банках України» від 02 серпня 2004 року № 361.

7. Банківські ризики: теорія та практика управління: Монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.

References

1. Barton T. L. Kompleksnyiy podhod k risk–menedzhmentu: stoit li etim zanimatsya: Per. s angl. / T. L. Barton, U. T. Shenkir, P. L. Uoker. – M.: Vilyams, 2013. – 208 s.

2. Ghubenko S. M. Operacijnyj ryzyk / S. M. Ghubenko // Ukrajinsjkyj investycijnyj zhurnal WELCOME. – 2015. – # 7–8. – S. 56 – 58.

3. Bogdanov A. Operatsionnyiy risk i ego vliyanie na ustoychivuyu rabotu finansovoy organizatsii / A. Bogdanov // Bankovskie tehnologii. – 2017. – # 1. – S. 39 – 43.

4. Sushko V. Sovremennyie podhodyi k otsenke effektivnosti bankovskih biznesov i produktov s uchetom riskov / V. Sushko // UkraYinskiy Investitslyniy zhurnal WELCOME. – 2013. – # 9. – S. 28 – 39.

5. Konovalenko N. Metodologiya opredeleniya operatsionnogo riska / N. Konovalenko // Bankovskaya praktika za rubezhom. – 2016. – # 7. – S. 80 – 88.

6. Postanova Pravlinnja Nacionaljnogho banku Ukrajiny «Pro metodychni rekomendaciji shhodo orghanizaciji ta funkcionuvannja system ryzyk–menedzhmentu v bankakh Ukrajiny» vid 02 serpnja 2004 roku # 361.

7. Bankivsjki ryzyky: teorija ta praktyka upravlinnja: Monoghrafija / L. O. Prymostka, O. V. Lysenok, O. O. Chub ta in. – K.: KNEU, 2008. – 456 s.

Дані про автора

Лисенок О.В.,

д.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національний університет харчових технологій м. Київ

e–mail: lesha_lysenok@ukr.net

Данные об авторе

Лысенок А.В.,

д.э.н., доцент, доцент кафедры финансов Национальный университет пищевых технологий г. Киев

e–mail: lesha_lysenok@ukr.net

Data about author

Lysenok O.,

d.e.s., Associate Professor Associate Professor of the Department of Finance

National University of Food Technology c. Kyiv

e–mail: lesha_lysenok@ukr.net

УДК 338.27+351.862 *DOI: 10.5281/zenodo.1245496*

О.А. БУЖИН,
А.В. ШВИДЕНКО,
В.А. ГОРА,
О.М. ЗЕМЛЯНСЬКИЙ

Аналіз продуктивності виробництва засобів цивільного захисту

У статті, для проведення аналізу та однієї з основних функцій управління – планування, враховуючи ефективність виробництва, запропоновано методику оперативного визначення показника продуктивності виробництва засобів цивільного захисту.

(Собівартість засобів цивільного захисту слугує базою виробничої ефективності – загальної рентабельності та цінової політики підприємств з їх виробництва. З метою розширення можливостей аналізу динаміки системи продуктивності виробництва в підприємствах з виготовлення засобів цивільного захисту. Розробити методику визначення продуктивності виробництва виходячи зі змін загальної рентабельності, що залежить від коливання показників собівартості та ціни.

Ключові слова: *засоби цивільного захисту, продуктивність виробництва, собівартість, ефективність, рентабельність.*

А.А. БУЖИН,
А.В. ШВИДЕНКО,
В.А. ГОРА,
А.М. ЗЕМЛЯНСЬКИЙ

Анализ производительности производства средств гражданской защиты

В статье, для проведения анализа и одной из основных функций управления – планирования, учитывая эффективность производства, предложена методика оперативного определения показателя производительности производства средств гражданской защиты.

(Себестоимость средств гражданской защиты служит базой производственной эффективности – общей рентабельности и ценовой политики предприятий по их производству. С целью расширения возможностей анализа динамики системы производительности производства в предприятиях по изготовлению средств защиты. Разработать методику определения производительности производства исходя из изменений общей рентабельности, зависит от колебания показателей себестоимости и цены.

Ключевые слова: *средства гражданской защиты, производительность производства, себестоимость, эффективность, рентабельность.*

O. BUZHYN,
A. SHVYDENKO,
V. HORA,
O. ZEMLIANSKYI

The analysis of performance of production of means of civil protection

The technique for operational determination of the productivity index of civil protection equipment for the analysis and performing one of the main functions of management – planning, taking into account the efficiency of production was proposed in the article.

(Cost of civil protection means serves as the basis for production efficiency – the overall profitability and price policy of the enterprises for their production.In order to expand the possibilities of analysis of the dynamics of the system of productivity of production in enterprises for the manufacture of civil defense facilities, to develop a method for determining the productivity of production based on changes in the overall profitability, which depends from fluctuations of cost and price indices.

Keywords: *means of civil protection, production capacity, cost, efficiency, profitability.*

© О.А. БУЖИН, А.В. ШВИДЕНКО, В.А. ГОРА, О.М. ЗЕМЛЯНСЬКИЙ, 2018

Постановка проблеми. Згідно статті 3 Конституції України – людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю [1]. Провідну роль у виконані цієї конституційної вимоги відіграє і система цивільного захисту, для існування якої необхідний відповідний набір спеціалізованих засобів. До засобів цивільного захисту відносяться – протипожежна, аварійно–рятувальна та інша спеціальна техніка, обладнання, механізми, прилади, інструменти, вироби медичного призначення, лікарські засоби, засоби колективного та індивідуального захисту, які призначені та використовуються під час виконання завдань цивільного захисту [2]. Засоби цивільного захисту є наслідком складної виробничо–технологічно–господарської діяльності підприємств відповідного профілю. Ефективність якого залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, одним із яких є продуктивність виробництва. Фінальним ефектом функціональної діяльності підприємств з виробництва засобів цивільного захисту є фінансовий результат, який залежить від продуктивності виробництва, затрат на виробництво продукції та її ціни. Прямим наслідком виробничої діяльності підприємства є належна величина прибутку, що має прямий уплив на ефективність виробництва засобів цивільного захисту. А також значення, як для розвитку підприємства. Прибуток підприємства, за рахунок відповідних відрахувань до бюджету, є також однією із основ для формування солідарних систем, які мають важливе значення для забезпечення життєдіяльності суспільства.

Величина прибутку є одним із головних показників ефективності виробничого потенціалу підприємства його рентабельності. Собівартість продукції, що залежить від продуктивності виробництва, є фундаментальним фактором у формуванні загальної рентабельності виробництва, що безпосередньо впливає на політику ціноутворення. Виробнича вартість створення одиниці засобів цивільного захисту – підрозділяється на планову собівартість, на собівартість виготовлення – фактичну виробничу і загальну до якої входять і витрати понесені з трансформацією продукції у товар. Перетворення засобів цивільного захисту у товар проходить при безпосередній та опосередкованій участі держави. Держава, не дивлячись на ринкові відносини, при цьому зацікавлена у підтримуванні певного рівня ефективності – загальної рентабельності підприємств задіяних у виробництві засобів цивільного захисту. Ціна на засоби цивільного захисту залежить від загальної собівартості та рівня прибутку. В умовах ринкової економіки, ринкова динаміка цін на основні та оборотні засоби виробництва має безпосередній вплив на собівартість засобів цивільного захисту, а отже і безпосередньо на формування загальної рентабельності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система органів, сил та засобів цивільного захисту вирішує завдання забезпечення захисту і виживання населення, економічного потенціалу та соціальної структури держави як у мирний час, підчас різних лих, аварій і катастроф, так і в умовах війни [3]. В умовах формування інституту приватної власності й вільного підприємництва фінансова система України потребує негайного формування механізму управління державним фінансовим контролем, метою якого буде досягнення ефективних результатів під час формування та виконання бюджетів у відповідності з фінансовою політикою держави [4]. В складних умовах зростання ризиків виникнення непередбачуваних надзвичайних ситуацій, постає задача підвищення ефективності цивільного захисту, зміни загального підґрунтя державної політики в цій сфері. Запровадження в бюджетну діяльність сучасних методів поділу бюджетних коштів для забезпечення діяльності системи цивільного захисту, заснованих на реальних обсягах бюджетного фінансування, з урахуванням індексу інфляції дасть можливість уникнути різних категорій ризиків [5]. Перспектива наукових розробок, подальшого дослідження потребує удосконалення методів розрахунку продуктивності праці, розроблення моделей її прогнозування з метою покращення достовірності перспективних планів підприємства. [6].

Державна система контролю мусить розвиватися та удосконалюватися, піддаватися якісним позитивним змінам [7]. Особливо це стосується по відношенню до підприємств задіяних у виробництві засобів цивільного захисту, так як основним замовником на їхню продукцію є держава, а розрахунки проводяться за рахунок бюджетних коштів. При цьому нагальним питанням є удосконалення методики для проведення аналізу та планування оптимальної загальної рентабель–

ності виробництва засобів цивільного захисту в умовах нестабільного курсу національної грошової одиниці по відношенню до іноземної валюти.

Мета статті (Собівартість засобів цивільного захисту слугує базою виробничої ефективності – загальної рентабельності та цінової політики підприємств з їх виробництва. З метою розширення можливостей аналізу динаміки системи продуктивності виробництва в підприємствах з виготовлення засобів цивільного захисту. розробити методику визначення продуктивності виробництва виходячи зі змін загальної рентабельності, що залежить від коливання показників собівартості та ціни.

Виклад основного матеріалу. У статті 16 Конституції України сказано, що забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду Українського народу є обов'язком держави [1]. А це неможливо забезпечити без належного розвитку системи цивільного захисту. Державний контроль у сфері ціноутворення проводиться за вдяки проведення моніторингу вільних цін (дослідження динаміки цінових процесів на товарних ринках) та державних регульованих цін. Перелік товарів, ціни на які підлягають державному спостереженню у сфері ціноутворення, та порядок його проведення визначаються Кабінетом Міністрів України За результатами державного спостереження у сфері ціноутворення визначаються методи впливу на економічні процеси та цінову ситуацію на товарних ринках [8]. Витрати суб'єктів державного сектору класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: витрати за обмінними операціями, витрати за необмінними операціями. . Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

– прямі матеріальні витрати;

– прямі витрати на оплату праці;

– інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

До складу загальновиробничих витрат включаються:

– витрати на управління виробництвом;

– амортизація основних засобів загальновиробничого призначення;

– амортизація нематеріальних активів загальновиробничого призначення;

– витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;

– витрати на вдосконалення технології й організації виробництва;

– витрати на оплату теплопостачання, електроенергії (освітлення), водопостачання, водовідведення, природного газу, інших енергоносіїв та інших послуг на утримання виробничих приміщень;

– витрати на обслуговування виробничого процесу;

– витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;

– інші витрати

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні. До змінних загальновиробничих витрат належать витрати суб'єкта державного сектору, що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу звичайної діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду. До постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати суб'єкта державного сектору, що залишаються незмінними (або майже незмінними) незалежно від зміни обсягу звичайної діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюються суб'єктами державного сектору за погодженням з міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади у межах компетенції відповідно до їх галузевих особливостей [9].

Продуктивність виробництва це багатосторонній набір результативних даних, пов'язаний з цілим рядом виробничих показників, Підґрунтям продук-

тивності виробництва є рівень організаційно–технологічної, економічно–фінансової та господарської діяльності, що напряму залежать від політики менеджменту та маркетингу. Види продуктивності виробництва можна розділити на такі категорії:

– організаційно–структурна:

– технологічна:

– часова:

Невід'ємним структурним показником, що має як безпосередній так і опосередкований вплив на продуктивність виробництва є і продуктивність праці. При цьому продуктивність виробництва може мати і складний, комплексний показник у формуванні якого можуть бути задіяні всі раніше перераховані та інші її види.

Продуктивність виробництва завжди знаходиться у залежності від кількісно–якісних показників і може визначатися з використанням натуральних, абсолютних, відносних та різних похідних показників організаційно–технологічної, виробничо–господарської та фінансово–економічної діяльності підприємства.

З метою оперативного визначення можливих змін показника продуктивності виробництва засобів цивільного захисту, враховуючи можливу динаміку загальної рентабельності ми пропонуємо взяти за основу методику визначення зміни показника загальної рентабельності – ефективності виробничої діяльності підрозділів цивільного захисту у ринкових умовах [10] і розрахунки рекомендуємо проводити за формулою 1:

$$П_р = П_б \times К_{зр} \quad (1)$$

де $П_р$ – продуктивність виробництва засобів цивільного захисту, розрахункова;

$П_б$ – продуктивність виробництва засобів цивільного захисту, базова;

$К_{зр}$ – коефіцієнт зміни загальної рентабельності засобів цивільного захисту – формула 2:

$$К_{зр} = \frac{Р_р \times К_в}{Р_б \times К_ц} \quad (2)$$

де $Р_р$ – рентабельність одиниці продукції, розрахункова;

$К_в$ – коефіцієнт зміни вартості витрат на виробництво одиниці продукції формула 3;

$$К_в = \frac{В_р}{В_б} \quad (3)$$

де $В_р$ – вартість витрат на виробництво одиниці продукції, розрахунковий період:

$В_б$ – вартість витрат на виробництво одиниці продукції, базовий період:

$Р_б$ – рентабельність одиниці продукції, базова;

$К_ц$ – коефіцієнт зміни ціни одиниці продукції формула 4;

$$К_ц = \frac{Ц_р}{Ц_б} \quad (4)$$

$Ц_р$ – ціна реалізаційна одиниці продукції, розрахункова;

$Ц_б$ – ціна реалізаційна одиниці продукції, базова;

Формулу 1 можна подати у розвернутому вигляді – формула 5:

$$П_р = П_б \times \frac{Р_р \times \frac{В_р}{В_б}}{Р_б \times \frac{Ц_р}{Ц_б}} \quad (5)$$

Висновки

Запропонований підхід може бути використаний при контролі та плануванні матеріально–технічного забезпечення потреб системи цивільного захисту країни, а також у підприємствах з інших видів економічної діяльності. Розв'язання даного питання може мати і інші підходи.

Список використаних джерел

1. Конституція України. [Електронна версія]. [Режим доступу] http://zakon3.rada.gov.ua/

2. Кодекс Цивільного захисту України (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 34–35, – С. 458).

3. Труш О.О. Досвід побудови та функціонування систем цивільного захисту країн–членів Європейського Союзу Західної Європи / О.О. Труш // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид–во Харків НАДУ «Магістр», 2009. – Вип. 4 (27). – С. 441–447.

4. Бондаренко А.І. Оцінка ефективності механізмів державного фінансового контролю / А.І. Бондаренко // Вісник НУЦЗУ. Серія: Державне управління. Вип. 1(6), 2017. С. 88–93.

5. Чубенко А.Г. Теоретико–правові засади фінансування системи цивільного захисту : автореф. дис. ... канд. юр. наук : 12.00.07 / А. Г. Чубенко ; Національна академія внутрішніх справ Міністерства внутрішніх справ. – К. : 2012. –32 с.

6. Лепейко Т.І. Методологічні засади виявлення і реалізації резервів продуктивності праці на промисловому підприємстві / Т.І. Лепейко // Механізм регулювання економіки, 2015, №1. – С. 108–114.

7. Болух А.А. Державний контроль діяльності суб'єктів господарювання залежно від її видів / А. А. Болух // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (19). – С. 65–75.

8. Закон України – Про ціни і ціноутворення Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 19–20, – С.190.

9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» [Електронна версія]. [Режим доступу]. https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/natsstandarti–buhobliku–v–derzhavnomu–sektori/natsionalne–polozhennya–standart–buhgalterskogo–obliku–v–derzhavnomu–sektori–135–vitrati/

10. Бужин О.А. Оперативний контроль діяльності підприємств з забезпечення системи цивільного захисту / О.А. Бужин А.В. Поздєєв // Забезпечення промислової та цивільної безпеки в Україні та світі: управління, технології, моделі: колективна монографія / за наук. ред. проф. Матвійчук Л.Ю. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – С.79–88.

References

1. The Constitution of Ukraine. [Electronic version]. [Access mode] http://zakon3.rada.gov.ua/

2. The Code of Civil Protection of Ukraine (Bulletin of the Verkhovna Rada (VVR), 2013, No. 34–35, – P. 458).

3. Trush O.O. Experience in the Construction and Functioning of Civil Protection Systems of the Member Countries of the European Union of Western Europe / O.O. Trush // Theory and Practice of Public Administration: Sb. sciences Ave – Kh.: View of KhRI NADY «Magster», 2009. – Vyp. 4 (27). – P. 441–447.

4. Bondarenko AI Evaluation of the Effectiveness of the Mechanisms of State Financial Control / AI Bondarenko // Bulletin of NUTsZU. Series: Derzhavne Upravlinnia Public Administration. Whip/ 1 (6), 2017. P. 88–93.

5. Chubenko AG Theoretical and Legal Principles of Financing of the System of Civil Protection: Author's Abstract. dis ... Candidate jur Sciences: 12.00.07 / A.G. Chubenko; National Academy of Internal Affairs of the Ministry of the Interior. – K.: 2012. –32 p.

6. Lepeiko T.I. Methodological Principles for the Identification and Implementation of Labor Productivity Reserves at an Industrial Enterprise / T.I. Lepeiko // Mechanizm reguliuvannia economiky, 2015, №1. – P. 108–114

7. Bolukh A.A. State Control Over the Activities of Economic Entities Depending on its Types / A. Bolouk // Mizhnarodnyi zbirnyk naykovykh prats. – 2010. – No. 1 (19). – P. 65–75.

8. The Law of Ukraine – On Prices and Pricing. Information from the Verkhovna Rada (VVR), 2013, No. 19–20, – P.190.

9. National Public Sector Accounting Standards 135 «Expenses» [Electronic version]. [Access mode]. https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/natsstandarti–buhobliku–v–derzhavnomu–sektori/natsionalne–polozhennya–standart–buhgalterskogo–obliku–v–derzhavnomu–sektori–135–vitrati/

10. Buzhyn O. A., Operational Control over the Activities of Enterprises for the Provision of the Civil Protection System / O.A. Buzhin AV Pozdiev // Provision of Industrial and Civil Security in Ukraine and the World: Management, Technology, Models: Collective Monograph / edited by. prof. Matviychuk L.Yu. – Lutsk: RBB of Lutsk National Technical University, 2016. – P.79–88.

Дані про авторів

Бужин О.А.,

д.е.н., професор, професор кафедри організації заходів цивільного захисту Черкаського інституту пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля Національного університету цивільного захисту України

e–mail: buzhyn@ukr.net

Швиденко А.В.,

к.т.н., доцент, Начальник кафедри організації заходів цивільного захисту Черкаського інституту пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля Національного університету цивільного захисту України

e–mail: andwell1980@gmail.com

Гора В.А.,

к.п.н., начальник факультету цивільного захисту Черкаського інституту пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля Національного університету цивільного захисту України

e–mail: slavik_pochta@ukr.net

Землянський О.М.,

к.т.н., заступник начальника факультету цивільного захисту Черкаського інституту пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля Національного університету цивільного захисту України

e–mail: zemapb@gmail.com

Данные об авторах

Бужин А.А.,

д.э.н., профессор, профессор кафедры организации мероприятий гражданской защиты Черкасского института пожарной безопасности имени Героев Чернобыля Национального университета гражданской защиты Украины

e–mail: buzhyn@ukr.net

Швыденко А.В.,

к.т.н., доцент, начальник кафедры организации мероприятий гражданской защиты Черкасского института пожарной безопасности имени Героев

Чернобыля Национального университета гражданской защиты Украины
e–mail: andwell1980@gmail.com
Гора В.А.,
к.п.н., начальник факультета гражданской защиты Черкасского института пожарной безопасности имени Героев Чернобыля Национального университета гражданской защиты Украины
e–mail: slavik_pochta@ukr.net
Землянский А.Н.,
к.т.н., заместитель начальника факультета гражданской защиты Черкасского института пожарной безопасности имени Героев Чернобыля Национального университета гражданской защиты Украины
e–mail: zemapb@gmail.com

Data about the authors
Buzhyn O.,
Doctor of Economics, Professor,Professor of the Chair of Organization of Civil Protection Actions
Authors affiliation: Cherkasy Institute of Fire Safety named after Chornobyl Heroes of National University of Civil Protection of Ukraine (Ukraine).
e–mail: buzhyn@ukr.net
Shvydenko A.,
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Organization of Civil Protection Measures
Authors affiliation: Cherkasy Institute of Fire Safety named after Chornobyl Heroes of National University of Civil Protection of Ukraine (Ukraine).
e–mail: andwell1980@gmail.com
Hora V.,
Candidate of Pedagogic Sciences, Head of the Faculty of Civil Protection
Authors affiliation: Cherkasy Institute of Fire Safety named after Chornobyl Heroes of National University of Civil Protection of Ukraine (Ukraine).
e–mail: slavik_pochta@ukr.net
Zemlianskyi O.,
Candidate of Technical, Deputy Head of the Faculty of Civil Protection
Authors affiliation: Cherkasy Institute of Fire Safety named after Chornobyl Heroes of National University of Civil Protection of Ukraine (Ukraine).
e–mail: zemapb@gmail.com

УДК 336.719 *DOI: 10.5281/zenodo.1245527*

Д.М. ГРИДЖУК

Максимізація вартості банківського бізнесу як ключовий критерій оцінювання ефективності менеджменту банку

В статті запропоновано практичні механізми удосконалення підходів до управління та оцінки вартості банківського бізнесу з точки зору ключового критерію оцінювання ефективності менеджменту банку. Зазначено переваги перед альтернативними методиками управління компанією та окремими елементами бізнесу. Показано, що управління комерційним банком являється управлінням портфелями клієнтів та брендів комерційного банку з метою максимізації вартості, створюваної цими портфелями. Виокремлені найважливіші елементи системи управління продуктами комерційного банку, основною метою якої є створення вартості. Перелічені найважливіші ключові компетентності і конкурентні переваги для успішної інтеграції бізнес–процесів банку із бізнес–процесами клієнта. Показано, що розвиток банківського бізнесу в Україні вимагає переходу менеджменту до нових орієнтирів управління.

Ключові слова: *вартість банку, фінансовий план, операційний план, графік Ганта.*

Д.М. ГРИДЖУК

Максимизация стоимости банковского бизнеса как ключевой критерий оценки эффективности менеджмента банка

В статье предложены практические механизмы совершенствования подходов к управлению и оценке стоимости банковского бизнеса с точки зрения ключевого критерия оценки эффективности менеджмента банка. Отмечено преимущества перед альтернативными методиками управления компанией и отдельными элементами бизнеса. Показано, что управление коммерческим банком является управлением портфелями клиентов и брендов коммерческого банка с целью максимиза–

 © Д.М. ГРИДЖУК, 2018

ции стоимости, создаваемой этими портфелями. Выделены важнейшие элементы системы управления продуктами коммерческого банка, основной целью которой является создание стоимости. Перечисленные важнейшие ключевые компетентности и конкурентные преимущества для успешной интеграции бизнес–процессов банка с бизнес–процессами клиента. Показано, что развитие банковского бизнеса в Украине требует перехода менеджмента к новым ориентирам управления.

Ключевые слова: *стоимость банка, финансовый план, операционный план, график Ганта.*

D. GRYDZHUK

Maximization of the banking business value as a key criteria for the assessment of the efficiency of banking management

The article proposes practical mechanisms for improving approaches to managing and assessing the value of banking business from the point of view of a key criterion for assessing the effectiveness of bank management. Advantages over alternative methods of managing the company and individual business elements are noted. It is shown that the management of a commercial bank is the management of portfolios of clients and brands of a commercial bank in order to maximize the value created by these portfolios. The most important elements of the commercial bank product management system are identified, the main purpose of which is to create value. The listed key competencies and competitive advantages for the successful integration of the bank's business processes with the client's business processes. It is shown that the development of banking business in Ukraine requires the transition of management to new management.

Keywords: *bank value, financial plan, operating plan, schedule of Gantt.*

Постановка проблеми. Останнім часом, як наслідок фінансової кризи, банки зазнали збитків, які істотно знизили їх вартість. У результаті знизилася впевненість споживачів та акціонерів в прибутковій діяльності банків. Тим не менше, банки розглядають зростання їхньої вартості як важливу частину свого бізнесу за умови контролю управлінських рішень та регулюючої системи. Тому за сучасних умов ведення банківського бізнесу пріоритетним завданням є підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків, забезпечення їх фінансової стійкості та платоспроможності, а також відновлення довіри до банківської системи з боку населення.

Метою статті є за умови аналізу методів оцінки банку шляхом ретельного практичного обговорення їх переваг та недоліків та обґрунтування переваг вартісного підходу до управління перед альтернативними методиками показати, що управління комерційним банком є також й управлінням портфелем клієнтів комерційного банку з метою максимізації вартості, створюваної цим портфелем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В роботі [1] визначено категорію «вартість бізнесу», як «сума прибутків» власника за весь період майбутнього життя бізнесу; об'єктивний показник результатів функціонування бізнесу; дисконтована вартість грошових потоків, що генерується підприємством; усереднена ринкова вартість, якою бізнес може володіти при найбільш ефективному і найкращому використанні; вартість права на одержання яких–небудь доходів тощо.

Оцінка банку є оцінкою його ринкової вартості у грошовій одиниці на певну дату з урахуванням факторів сукупного ризику, а також його прибутку. Тому оцінка банків вимагає спеціальної експертизи у двох площинах: поглиблене знання методів оцінки вартості банку. Визначення специфічних особливостей банківського бізнесу дозволяє вибрати найбільш точний метод оцінки [2].

Є кілька наукових підходів до оцінки банків, які відрізняються від припущень, на яких вони ґрунтуються. Підкреслюється, що вартість – це аналіз трансфертного ціноутворення між трьома банківськими підрозділами: роздрібного бізнесу, корпоративного бізнесу, оптової торгівлі і що головна ціль оцінки вартості банку – це максимізація вартості активів акціонерів, інвестованих в фірму, на прийнятну рівень ризику [3, с.150].

В роботі [4, с.498] відмічається, що важко оцінити власний капітал банку, спочатку оцінюючи його активи (шляхом дисконтування процентного доходу за вирахуванням адміністративних витрат за середньозваженою вартістю капіталу, віднімаючи поточну вартість депозитного бізнесу (про-

центні витрати плюс споживчий банк адміністративні витрати, дисконтовані за вартістю боргу).

В роботі [5, с. 576–577] підкреслюється, що заборгованість за фінансові послуги компанії – це сировина, а не джерело капіталу. Отже, капітал у фірмах фінансових послуг більш вузько визначений, ніж власний капітал.

В роботі [6, с.2] приводяться категорії характеристик банківського бізнесу, що мотивують певний підхід до оцінки вартості:

– банківська справа відноситься до сильно регульованих;

– банки працюють, шукаючи прибуток не тільки в кредитуванні, а й у залученні капіталу;

– банки усіма способами уникають ризику кредитного дефолту.

Аналізуючи виявлені характеристики банківської діяльності (ризик, бізнес–модель, регулювання), слід зазначити, що потрібно виокремити лише моделі, що відображають ці характеристики. Загалом, існує чотири підходи до оцінки вартості банку з численними методами в кожному.

1. Оцінка, основана на активах з оцінюванням балансової вартості банку. Така оцінка вимагає оцінки кредитного портфеля банку (що включає його активи) та вирахування непогашеної заборгованості для оцінки вартості власного капіталу. Це часто використовується для встановлення ліквідаційної вартості банку і полягає у тестуванні фактичної балансової вартості банку до моменту оцінки, і, отже, є значущим інструментом.

2. Ринкова (або відносна) оцінка, оцінює вартість активів відносно загальної змінної, наприклад, прибутку, грошових потоків, балансової вартості або продажів. В цьому випадку банк звітує на регулярній основі, і належним чином порівнюються однорідні банки зі схожими історичними темпами зростання за експертними оцінюваннями та кількісними порівняннями.

3. Дохідний підхід (оцінка дисконтування грошових потоків), відноситься до оцінювання вартості активу до теперішньої вартості в очікуванні майбутніх грошових потоків на цей актив, т.б. застосування дисконтованих моделей грошових потоків.

4. Використання моделі опціонів для вимірювання вартості активів, які використовують альтернативний варіант характеристики.

Основна дискусія щодо методу доходу стосується можливостей оцінки вартості власного капіталу, яка повинна відображати частину ризику в капітал, який не може бути диверсифікований маргінальними інвестиціями в акції.

Перерахуємо методи для розрахунку очікуваної рентабельності капіталу або облікової ставки для банку [6, p. 55]:

– модель росту Гордона;

– середня прибутковість;

– вартість іноземних фондів;

– модель ціноутворення на капітальні активи (та її розширення);

– теорія арбітражної моделі теорії (та її модифікації, наприклад BuildUp).

Виклад основного матеріалу

Розглянемо найважливіші питання, що цікавлять власників і топ–менеджменту банку:

• побудова системи управління банком для отримання більших дивідендів і якщо в майбутньому виникне необхідність дорожче продати компанію або її частину;

• спрямування дії всіх найманих працівників комерційного банку на максимізацію компанії;

• спрямування дії власників, менеджерів та співробітників комерційного банку на максимізації прибутку банку;

Тому необхідно зауважити, що вартісний підхід до управління комерційним банком, як і будь–яка інша методика управління бізнесом, є певною моделлю навколишньої дійсності. Користь і порівняльна ефективність моделі (щодо альтернативних моделей) визначаються тим, наскільки ефективно ця модель дозволяє користувачам цієї моделі пояснювати, передбачати й управляти подіями і процесами, що відбуваються в комерційному банку. Для вибору найбільш оптимальної моделі її необхідно порівнювати з альтернативними методиками і приймати рішення на основі критерію «витрати–результати» .

Світова практика успішно довели переваги вартісного підходу до управління перед альтернативними методиками. Зазначимо переваги перед альтернативними методиками управління компанією та окремими елементами бізнесу:

• створює спільну мету і загальну універсальну мову спілкування (засновану на ключових факторах вартості) для всіх бізнес–одиниць, регіональних філій, функціональних підрозділів та операційних одиниць, що значно підвищує ефективність спільної роботи (включаючи досягнення оптимальних компромісів);

• вперше дозволяє побудувати дійсно повністю інтегровану систему управління бізнесом, засно–

вану на чіткій ієрархічній структурі ключових чинників вартості бізнесу (тобто тих 20% показників, які згідно з принципом Парето на 80% визначають вартість компанії);

• вбирає в себе максимум інформації про діяльність компанії (оскільки складання коректних прогнозів грошових потоків, створюваних банком, брендом або продуктом на п'ятирічний період вимагає наявності, обробки та аналізу дійсно максимально повного та оптимального обсягу інформації, що належать до діяльності банку);

• значно підвищує якість й ефективність прийнятих рішень (за рахунок надання менеджерам і ключовим фахівцям дійсно оптимального обсягу, структури і формату інформації, необхідної для прийняття рішень);

• дозволяє оптимально поєднувати довгострокові і короткострокові цілі бізнесу шляхом поєднання показників вартості й економічного прибутку (вартості, створеної в банку за одиницю часу, наприклад, за місяць, квартал або за рік);

• на відміну від чистого «бухгалтерського» прибутку, дозволяє врахувати всі витрати, необхідні для успішного функціонування бізнесу (не тільки витрати, а й інвестиції);

• дозволяє об'єктивно і наочно визначити (шляхом розрахунку/оцінки вільного грошового потоку банку) граничний розмір дивідендів власникам банку, перевищення якого почне завдавати шкоди сталому функціонуванню та розвитку банку;

• на відміну від чистого «бухгалтерського» прибутку (навіть розрахованого за міжнародними стандартами фінансового обліку), дозволяє врахувати не тільки витрати, а й ризики ведення бізнесу комерційного банку;

• дозволяє побудувати максимально ефективну та справедливу систему матеріальної компенсації працівникам компанії, безпосередньо «прив'язаної» до розміру вартості, створеної кожним співробітником банку (шляхом визначення, планування і контролю ключових чинників вартості в «зонах відповідальності» співробітників компанії).

Оскільки для того, щоб продукти комерційного банку створювали вартість, вони повинні бути придбані і використані клієнтами банку. Іншим в системі управління комерційним банком є його клієнтська база — портфель корпоративних клієнтів комерційного банку.

При цьому ефективні взаємини комерційного банку з ключовими клієнтами будуються на тих самих принципах, що й аналогічні взаємини підприємств реального сектора. Дійсно, основу успішного бізнесу комерційного банку становить все ж робота з певною оптимальною кількістю ключових корпоративних клієнтів.

Крім того, через набагато нижчі доходи українців порівняно з жителями розвинутих країн робота з фізичними особами є для банку набагато менш рентабельною, ніж у таких країнах. Тому, прагнучи до успіху і процвітання, українським банкам доводиться орієнтуватися насамперед на солідних корпоративних клієнтів.

З точки зору корпоративного клієнта, продукти і послуги комерційного банку є частиною підсистеми фінансового забезпечення бізнесу клієнта, що функціонує на умови аутсорсингу (оскільки надається «зовнішнім постачальником»).

При цьому очевидно, що з концептуальної точки зору забезпечення бізнесу необхідними фінансовими та іншими продуктами комерційного банку практично аналогічне забезпеченню, наприклад, виробництва необхідними комплектуючими, сировиною і матеріалами (оскільки ефективне фінансове забезпечення бізнесу настільки ж необхідне для його успішного розвитку і процвітання, як і ефективне матеріальне забезпечення).

Тому компанія–клієнт комерційного банку об'єктивно зацікавлена в структуруванні своїх взаємин з комерційними банками на таких основних принципах (аналогічних принципам взаємовідносин з ключовими постачальниками, наприклад, сировини і комплектуючих для виробництва):

• вибір «ключового фінансового партнера» — стратегічного комерційного банку (на основі тендера), який стає стратегічним фінансовим партнером компанії і або сам надає компанії–клієнту всі необхідні їй банківські послуги, або виступає в ролі генерального підрядника на тих проектах, які цей банк сам виконати не в змозі (наприклад, надання синдикованого кредиту, випуск корпоративних облігацій, великомасштабне проектне фінансування і т. ін.);

• укладання довгострокової угоди про стратегічне партнерство між банком і компанією–клієнтом. При цьому, зрозуміло, компанія — клієнт постійно здійснює моніторинг банківського ринку і бенчмаркінг ефективності стратегічного фінансового партнера (порівняння з найкращими галузевими показниками) з тим, щоб гарантувати максимальну ефективність продуктів і послуг, що

надаються стратегічним партнером — комерційним банком;

• максимальна інтеграція бізнес–процесів комерційного банку та компанії — клієнта (включаючи інформаційне забезпечення) на основі найсучасніших і ефективних технологій електронного ведення бізнесу з метою надання продуктів і послуг «точно в термін» (тобто в тому обсязі, в той час і на тих умовах, які є оптимальними для забезпечення максимальної ефективності діяльності компанії–клієнта).

Отже, управління комерційним банком є також й управлінням портфелем клієнтів комерційного банку з метою максимізації вартості, створюваної цим портфелем. При цьому управління портфелем клієнтів включає дві складові — фінансове управління взаємовідносинами з клієнтами (власне забезпечення максимізації вартості, створюваної портфелем клієнтів) і операційне управління взаємовідносинами з клієнтами (бізнес–інтеграція процесів банку і ключових корпоративних клієнтів).

Очевидно, що найважливіші критерії при виборі банку — стратегічного фінансового партнера компанії — це його надійність, репутація та якість банківських продуктів (які оцінюються за критерієм «витрати/результати»). І якщо в роки формування і становлення банківської системи в Україні гарантом відповідності банку цим критеріям були насамперед особисті взаємини між керівниками компанії–клієнта і банку, а також особисті якості власників і вищого керівництва банку, то в умовах сучасної, досить розвинутої ринкової економіки відповідність банку цим критеріям в очах потенційного клієнта визначається передусім якістю банківських брендів (торгових марок).

Отже, наявність сильного і «розкрученого» банківського бренда (а ще краще — цілого портфеля банківських брендів) є ще одним потужним інструментом створення вартості в комерційному банку.

Тому управління комерційним банком — це також й управління портфелем брендів комерційного банку з метою максимізації вартості, що створює цей портфель.

Очевидно, що для забезпечення ефективної інтеграції бізнес–процесів банку з бізнес–процесами корпоративних клієнтів необхідна також і тісна інтеграція внутрішніх банківських бізнес–процесів між собою. На жаль, на даний час система управління переважною більшістю комерційних банків все ще побудована за функціональною ознакою (тобто складається з ієрархічної структури функціональних підрозділів — департаментів, управлінь та відділень).

Тому перехід на процесну структуру управління, за якої організаційна структура компанії складається з сукупності бізнес–процесів і підпроцесів, «виробляють» чітко визначені «внутрішні продукти» для конкретних внутрішніх і зовнішніх споживачів, супроводжуваний оптимізацією (реінжинірингом) ключових бізнес–процесів комерційного банку, є найважливішою складовою якісного підвищення ефективності управління банком.

Цілком очевидно, що кожен ринок з плином часу прагне до насичення. Тому, починаючи з певного часу, значне зростання вартості (а саме цього вимагають власники комерційного банку від своїх найманих менеджерів) уже не може бути досягнутий за рахунок зростання ринку як такого. Доводиться відбирати частку ринку у своїх конкурентів (тобто не ділити нових клієнтів, а боротися за вже існуючих).

Через неминучість олігополізації кожного банківського ринку (галузевої, регіональної тощо) кожен власник і керівник комерційного банку повинен дуже чітко уявляти собі об'єктивну можливість перетворення на олігополіста на цьому ринку.

У разі, якщо банк має достатні фінансові, організаційні, інформаційні та людські ресурси, а також досить розвинуті управлінські технології для того, щоб стати одним з олігополістів, банку необхідно своєчасно подбати про впорядкування переліку найбільш привабливих об'єктів поглинання, виділення необхідних ресурсів (фінансових, людських тощо) на поглинання слабших конкурентів, а також про складання плану придбання й інтеграції конкурентів у свій бізнес.

Зазначимо, що найважливіші елементи системи управління продуктами комерційного банку є такими:

• «паспорти продуктів» — детальні структуровані описи найважливіших атрибутів (показників) банківських продуктів;

• фінансові плани (вартісні моделі) розробки і розвитку банківських продуктів;

• операційні плани (плани–графіки) розробки і розвитку банківських продуктів;

• структурований опис портфеля продуктів комерційного банку;

• фінансовий план (вартісна модель) розробки і розвитку портфеля банківських продуктів;

• операційний план (план–графік) розробки і розвитку банківських продуктів;

• персонал служби управління продуктами (структура і «зони відповідальності»).

Завдання «паспорта продукту» полягає в тому, щоб поєднати і презентувати в зручному для сприйняття і роботи вигляді всю маркетингову інформацію, необхідну для успішного захоплення й утримання продуктом найбільш привабливої ринкової ніші з точки зору створення вартості, а також для прийняття і реалізації максимально ефективних за рішеннями розробки і розвитку продукту.

Основною метою створення і розвитку продукту є створення вартості, а найважливішим елементом системи управління продуктами є фінансовий план (точніше, вартісна модель) продукту комерційного банку.

Оскільки, за визначенням, вартість продукту дорівнює сумі вільних грошових потоків, створених протягом усього життєвого циклу продукту і дисконтованих за ставкою, яка визначається ризиками, котрі супроводжують розвиток і реалізацію продукту протягом усього життєвого циклу, очевидно, що вартісна модель продукту складається з трьох частин:

• таблиці плану/прогнозу вільних грошових потоків від реалізації продукту протягом усього життєвого циклу (вільний грошовий потік = доходи – витрати – необхідні інвестиції в розвиток продукту), включаючи необхідні додаткові розрахункові таблиці і текстові коментарі;

• таблиці оцінки дисконтної ставки продукту, яка зазвичай оцінюється на основі дисконтної ставки, визначеної для комерційного банку в цілому з урахуванням поправок, пов'язаних з тим, що, як правило, банківський бізнес в цілому, що являє собою диверсифікований портфель банківських продуктів, є менш ризикованим, ніж кожен з окремих банківських продуктів;

• таблиці оцінки вартості продукту, яка визначається на основі таблиць плану/прогнозу вільних грошових потоків і оцінки дисконтної ставки продукту.

Операційний план розробки та розвитку банківського продукту являє собою спрямовану на реалізацію фінансового плану продукту послідовність взаємопов'язаних дій (робіт), розподілених між співробітниками банку, і має чіткі дати початку і завершення робіт.

Зазвичай операційний план реалізується у вигляді так званого «графіка Ганта» за допомогою спеціалізованої системи підтримки управління проектами (як правило, це система Microsoft Project) та інтегрується з фінансовим планом розробки і розвитку продукту за допомогою засобів інтеграції, що надається системою Microsoft Office, частиною якої і є Microsoft Project.

Завданнями структурованого опису портфеля продуктів комерційного банку є не тільки забезпечення оптимальної повноти портфеля продуктів комерційного банку (відповідно до популярної за кордоном концепції «фінансового супермаркету»), а також забезпечення оптимальної синергії між продуктами, пропонованими комерційним банком (зрозуміло, з точки зору створення вартості).

Фінансовий план (вартісна модель) розробки і розвитку портфеля банківських продуктів призначений для інтеграції вартісних моделей окремих продуктів в єдиний фінансовий документ і складається з набору вартісних моделей окремих продуктів, до якого додається набір таблиць фінансової оцінки синергетики між продуктами комерційного банку (з необхідними текстовими коментарями).

Слід зазначити, що банківська справа характеризується своїми власними «мовою» і «стилем мислення», які суттєво відрізняються від «мови» і «стилю мислення» реального сектора, підприємство якого є споживачами продуктів комерційного банку. Тому рекомендується мати в складі служби управління продуктами хоча б одного продукт–менеджера, який має тривалий досвід роботи в реальному секторі і здатен розробляти специфікації банківських продуктів та іншу «клієнтську документацію» «мовою», максимально зрозумілою споживачам банківських продуктів.

Концепція інтеграції бізнес–процесів комерційного банку і клієнтів ґрунтується на тому, що банк стає ексклюзивним довгостроковим фінансовим партнером компанії–клієнта за трьома основними напрямами:

• розробка і реалізація фінансової частини стратегічного бізнес–плану компанії (з можливими консультаціями і по інших розділах бізнес–стратегічного плану);

• розробка та реалізація фінансової частини корпоративних проектів компанії–клієнта (з можливими консультаціями по технологіях фінансового та операційного управління проектами);

• реалізації окремих функцій (підпроцесів) процесу фінансового забезпечення бізнесу клієнта на умовах аутсорсингу.

Цінність банківських послуг, що надаються компанії–клієнту за наведеними напрямами, полягає в тому, що банк зможе їх здійснювати набагато (в рази) ефективніше (з меншими витратами і меншими ризиками), ніж це зможе зробити сама компанія, а також конкуренти банку.

Для реалізації вищенаведених банківських послуг управління по роботі з клієнтами розробляє і реалізує комплексну індивідуальну програму роботи з кожним клієнтом (комплексна індивідуальна система банківських продуктів) на основі однієї з типових програм, розробленої управлінням по роботі з корпоративними клієнтами.

Для успішної інтеграції своїх бізнес–процесів з бізнес–процесами клієнта банк повинен володіти такими найважливішими ключовими компетентностями і конкурентними перевагами:

• глибокі знання в галузі стратегічного управління «бізнес в цілому» безвідносно до конкретної галузі (в рамках розширеної програми MBA) і, отже, в сфері потреб клієнтів у фінансових послугах;

• достатні знання у специфічних питаннях управління окремими галузей або групами галузей;

• ретельно пророблені типові моделі комплексного обслуговування підприємств різних галузей;

• уміння швидко та ефективно адаптувати стандартні моделі під конкретними потреби конкретних клієнтів;

• досить повна, формальна та ефективна система фінансових продуктів, а також технології їх інтеграції і розвитку та адаптації під конкретні потреби конкретних клієнтів;

• уміння «говорити» мовою клієнта (тобто зрозуміло і дохідливо пояснювати клієнтові, що не є фахівцями у банківській справі, як окремі продукти і програма в цілому здатні вирішити їх проблеми і допомогти їм заробити гроші). Для цього рекомендується мати в складі управління по роботі з клієнтами хоча б одного фахівця, котрий має великий досвід роботи з банками в фінансово–економічній службі підприємств реального сектора.

Повсякденна робота по реалізації комплексної програми партнерства з клієнтом та окремих фінансових продуктів здійснюється спільно операційними фахівцями банку і компанії–клієнта. Технічна реалізація, координація та оптимізація операційної роботи здійснюються банківськими фахівцями з CRM.

Внаслідок високої значимості управління по роботі з корпоративними клієнтами в діяльності комерційного банку цей підрозділ повинен безпосередньо підпорядковуватися голові правління банку. Інакше кажучи, начальник управління по роботі з корпоративними клієнтами має бути безпосереднім підлеглим голови правління банку і входити до складу правління банку.

Висновки

Проблема оцінки та управління вартістю банку є важливою для України з огляду на послаблення конкурентних позицій українських банків у порівнянні з іноземними. Розвиток банківського бізнесу в Україні вимагає переходу менеджменту до нових орієнтирів управління, зважаючи на те, що вартість банку являється головним результатом діяльності установи.

Список використаних джерел

1. Лєонов С.В. Оцінка вартості банківського бізнесу [текст]/ С.В. Лєонов, Д.В. Олексіч // Вісник СумДу. Серія Економіка. – 2008. – № 1. – С. 155– 160.

2. Рутгайзер В.М. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка. Методические разработки [Текст] / Рутгайзер В. М., Бу–дицкий А.Е. – М.: Маросейка, 2007. – 224 с.

3. Rose, P. S. Commercial Bank Management. New York : McGraw–Hill/Irwin, 2001.832 p.

4. Copeland, T., Koller, T., Murrin, J. Valuation: Measuring and managing the value of companies. 3rd edition. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2000. 490 p.

5. Damodaran, A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002. 992 p.

6. Adams, M., Rudolf, M. A new approach to the valuation of banks [online]. August 2010, [cited 2011–05–06].

7. Horvбtovб, E. Method of banks valuation. In Economic Analysis. 2009, Vol. 42, No. 1, pp. 50–60.

References

1. Lieonov S.V. Otsinka vartosti bankivskoho biznesu [tekst]/ S.V. ieonov, D.V. Oleksich // Visnyk SumDu. Seriia Ekono–mika. – 2008. – № 1. – S. 155– 160.

2. Ruthaizer V.M. Otsenka rыnochnoi stoymosty kommer–cheskoho banka. Metodycheskye razrabotky [Tekst] / Ruthaizer V. M., Bu–dytskyi A.E. – M.: Maroseika, 2007. – 224 s.

3. Rose, P. S. Commercial Bank Management. New York : McGraw–Hill/Irwin, 2001.832 p.

4. Copeland, T., Koller, T., Murrin, J. Valuation: Measuring and managing the value of companies. 3rd edition. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2000. 490 p.

5. Damodaran, A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002. 992 p.

6. Adams, M., Rudolf, M. A new approach to the valuation of banks [online]. August 2010, [cited 2011–05–06].

7. Horvбtovб, E. Method of banks valuation. In Economic Analysis. 2009, Vol. 42, No. 1, pp. 50–60.

Дані про автора
Гриджук Д.М.,
к.е.н., доцент, ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
e–mail: dgrydzhuk@gmail.com

Данные об авторе
Гриджук Д.М.,
к.э.н., доцент ДВНЗ Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана
e–mail: dgrydzhuk@gmail.com

Data about author
Grydzhuk D.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
e–mail: dgrydzhuk@gmail.com

DOI: 10.5281/zenodo.1245531

І.В. КОВАЛЬЧУК

Структурні трансформації ВВП України: аналіз та перспективи

У статті проаналізовано тенденції структурних трансформацій економіки України, досліджено внесок галузей національної економіки у створення валової доданої вартості, виявлено особливості розподілу ВВП України, зроблені висновки щодо проблем та перспектив економічного розвитку національної економіки.

Ключові слова: *ВВП, валова додана вартість, структурна трансформація, розвиток, аналіз, економічне зростання.*

И.В. КОВАЛЬЧУК

Структурные трансформации ВВП Украины: анализ и перспективы

В статье проанализированы тенденции структурных трансформаций экономики Украины, исследован вклад отраслей национальной экономики в создание валовой добавленной стоимости, выявлены особенности распределения ВВП Украины, сделаны выводы относительно проблем и перспектив экономического развития национальной экономики.

Ключевые слова: *ВВП, валовая добавленная стоимость, структурная трансформация, развитие, анализ, экономический рост.*

I. KOVALCHUK

Structural transformations of Ukraine's GDP: analysis and prospects

The article analyzes trends in the structural transformations of the national economy, researches the contribution of industries in the creation of gross value added, studies the features of Ukraine's distribution, conclusions are drawn regarding the problems and prospects of economic national development.

Keywords: *GDP, structural transformation, gross value added, development, analysis, economic growth.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки, який характеризується посиленням інтеграційних, глобалізаційних процесів та кризових явищ, стрімким розвитком но-

© І.В. КОВАЛЬЧУК, 2018

вітніх технологій, невизначеністю і, дуже часто, непередбаченістю, ставить перед урядами країн задачу швидкого реагування на зміни навколишнього середовища. Перспективи розвитку економіки України сьогодні, насамперед, залежать від реалізації чітко окресленою і науково-обґрунтованої стратегії економічного розвитку, в основу якої має бути покладено не зростання ВВП на декілька відсотків на рік, а, здійснення структурних макроекономічних трансформацій.

Після розпаду Радянського Союзу і здобуття нашою країною незалежності пройшло достатньо часу для побудови модерної економічної системи. Якщо відсутність позитивних результатів економічного розвитку до 2000 р. можна було виправдовувати розгубленістю еліт перед новітніми викликами, то 2000 рік став точкою початку економічного зростання і сімнадцять років – достатній період часу для побудови конкурентоспроможної потужної економіки європейської країни. З'ясування причин незадовільних результатів розвитку, які має сьогодні Україна, потребує аналізу основних макроекономічних пропорцій, ґрунтовного вивчення динаміки і структури економіки, виявлення тенденцій і закономірностей її розвитку, усвідомлення наявних проблем. Результати такого макроекономічного аналізу мають сформувати бачення можливостей і перспектив національної економіки та можуть стати основою формування стратегії економічного розвитку країни.

Актуальність питання визначення вектору економічного розвитку і структурних трансформацій обумовлена необхідністю якісного оновлення економічної системи на основі реалізації ефективної економічної політики і, насамперед, структурної, яка повинна забезпечити економічне зростання та сприяти економічному прориву України В результаті дослідження структурного зрізу економічного розвитку України мають бути розкриті основні макроекономічні диспропорції, притаманні національній економіці, та виявлені шляхи досягнення макроекономічної рівноваги.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, питання структурних змін в економіці України залишаються нерозв'язаними й дискусійними, серед них – визначення вектору розвитку національної економіки, формування структурної політики, розробка інструментів її реалізації, формування механізму впливу держави на регулювання структурних трансформацій. Все це визначає необхідність формування цілісного макроекономічного бачення перебігу змін й обумовлює актуальність дослідження основних структурних трансформацій, їх динаміки, суперечностей та впливу на економічний розвиток у контексті формування ефективної структурної політики.

Найбільш значимі дослідження проблем економічного зростання країн та структурних трансформацій були здійснені такими відомими економістами як К. Поппер, М. Кондратьєв, В. Полтерович, Д. Норт, Р. Фогель, О. Вільямсон, Р. Познер, Г. Демсец, О. Фавор, Ф. Емар-Дюверне, Дж. Форрестор, Р. Нельсон, С. Уінтер, Дж. Меткалфа, Дж. Сілверберг, Д. Ленерт, Б. Верспаген, С Бір, П. Самуельсон, А. Картер, П. Петрі, Л. Клейн, В. Бессонов та багатьма іншими.

Особливе місце серед досліджень належить проблемам постсоціалістичних трансформацій. Однак після понад двадцяти років з початку «оксамитових революцій» у країнах Центральної та Східної Європи результати розвитку потребують поглибленого аналізу трансформаційних перетворень, вдосконалення методології дослідження теорії перехідних економічних процесів.

Метою статті є аналіз тенденцій структурних трансформацій економіки України в 2000–2016 рр., дослідження внеску галузей національної економіки у створення валової доданої вартості, виявлення особливостей розподілу ВВП України, визначення проблем і перспектив економічного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. На Всесвітньому економічному форумі в Давосі (2018) презентували альтернативну систему оцінки економічного розвитку країн, в основу якої покладено три вектори оцінки, а саме: зростання і розвиток; інклюзивність; спадкоємність поколінь і стійкість розвитку. Нову систему назвали індексом (або рейтингом) інклюзивного розвитку (Inclusive Development Index). В індексі 12 показників, розділених на зазначені вище групи. Ця система більш повно відображає реальний стан справ в країні, оскільки враховує не тільки ВВП, але ще 11 параметрів. За задумом ВЕФ індекс має інформувати суспільство та допомагати сталому та інклюзивному економічному розвитку [5].

В той час, як світова спільнота пропонує новітні інструменти для оцінки економічного розвитку, Україна з часів здобуття незалежності не змогла

досягти задовільних результатів навіть за традиційною системою оцінки – за валовим внутрішнім продуктом. Як результат, маємо неприпустимо низьке для європейської країни значення ВВП – 2385367 млн. грн. в 2016 і, відповідно, 55899 грн. на душу населення [1]. В світових рейтингах 2017 р. за рівнем ВВП Україна посіла – 61 місце з 217 країн ($ 98629 млн.) [2], а за рівнем ВВП на душу населення 133 місце з 187 країн ($ 2205,67 тис.) [3].

Відповіді на питання, як може успішно розвиватися країна, котра генерує додану вартість в розмірі 4658 грн. на місяць в розрахунку на одного особу, наукова думка не має. Про який рівень конкурентоспроможності національної економіки, а тим більше, рівень розвитку суспільства, оціненого за більш прогресивними методиками, можна дискутувати з таким ВВП?

Побудова модерної України неможлива без суттєвого – в рази – збільшення доходної частини бюджету, що є можливим лише за умов значного прориву в темпах економічного зростання, детінізації економіки, побудови нормальної судової системи тощо. Проте, економічне зростання на даному етапі неможливе, на наш погляд, без здійснення структурних економічних трансформацій.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень з проблем розвитку національної економіки, остаточно не з'ясовані причини сучасного стану. Економічне зростання розглядається макроекономічною наукою як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Це поняття пов'язане з кількісною зміною обсягів виробництва і споживання ВВП. Проте питання, чи призводить зростання економіки країни до нової сходинки в її економічному і соціальному розвитку, якою ціною і за рахунок яких джерел досягається зростання, які чинники є визначальними на сучасному етапі, залишається на другому плані.

Тенденція до зростання реального ВВП зародилася в Україні в 2000 р., який став піковою точкою падіння української економіки (в 2000 р. реальний ВВП становив 43,2% до рівня 1990 р.). Серед країн СНД цей рівень був найнижчим. Потребує наукового осмислення досягнута глибина падіння. Починаючи з 2000 р. в Україні відбувалося стрімке зростання ВВП, яке за своїми темпами перевищувало показники СНД в цілому до 2008 р., коли розпочалася світова фінансова криза. За кризовий 2009 р. Україна зазнала найбільших втрат ВВП (–14,8%), поряд із Вірменією (–14,2%), Прибалтійськими країнами (від –14,2% до –14,7%), РФ (–7,8%) та Молдовою (–6,0) [4].

Наступні два роки зростання, а за ними – два роки тупцювання на місці, завершилися кризою. Нові геополітичні реалії спричинили падіння ВВП в 2014–2015 рр. на 6,6% і 9,8% відповідно. Відновлення процесу зростання в 2016 р. (2,4%) і в 2017 р. (прогноз 2.2%) відбувалося неприпустимо низькими темпами. Таким чином, збільшившись за 2000–2016 рр. у фактичних цінах більше, ніж в 13 разів, реальний ВВП України зріс на 38,5% і у 2016 р. досяг лише 59,4% до рівня 1990 р. Країни Центральної та Східної Європи, котрі до середини 1990-х років належали до групи країн, які зупинили трансформаційний спад, що пішов за руйнуванням централізованої економічної системи, до 2000 р. відновили дореформений обсяг ВВП.

Наступним етапом дослідження причин незадовільних результатів розвитку національної економіки, на наш погляд, має бути аналіз динаміки макроекономічних пропорцій виробництва, розподілу та перерозподілу ВВП, який дозволяє окреслити вектор трансформації існуючої моделі розвитку України. Важливим макроекономічним індикатором є структура випуску. Протягом 2000–2016 рр. в національній економіці, незважаючи на періодичні кризи, прослідковувалася чітка тенденція до переструктурування випуску в напрямку зростання частки галузей, котрі надають послуги (табл.1). Досліджуваний період характеризувався істотним скороченням виробництва товарів у загальному обсязі виробництва. Ця тенденція прискорилася під час фінансової кризи 2009 р., коли товарне виробництво, порівняно з 2000 р. скоротилося майже на чверть, а частка виробництва послуг збільшилася у півтора рази.

Певне відновлення економіки протягом 2010–2011 рр. виявилося нетривалим, у 2012 р. тенденція до скорочення частки товарного виробництва відновилася і, загалом за розглянутий період, його внесок у випуск скоротився на 23% (16 в.п.), а саме – з 69% в 2000 р. до 53% в 2016 р.

В період з 2000 р. до 2016 р. відбулися суттєві структурні зрушення і у складі валової доданої вартості. Якщо в 2000 р. пропорція між товарним виробництвом і наданням послуг в структурі ВДВ виглядала так: 53% проти 46% (табл.1),

Таблиця 1. Порівняльна структура випуску і валової доданої вартості за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	% до випуску		% до ВДВ	
	2000	2016	2000	2016
Сільське, лісове та рибне господарство	14,4	13,0	16,3	13,8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	5,7	5,0	4,9	6,5
Переробна промисловість	36,3	28,8	20,4	14,4
Постачання електроенергії, газу, пари	6,6	4,8	6,7	3,6
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1,1	0,6	1,0	0,4
Будівництво	4,6	4,8	4,1	2,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	7,6	12,8	9,9	16,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6,9	6,8	10,5	7,7
Інформація та телекомунікації	2,4	3,6	3,3	4,4
Фінансова та страхова діяльність	1,7	2,1	2,2	3,2
Операції з нерухомим майном	2,2	4,1	4,3	7,2
Освіта	2,7	2,6	4,8	4,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,1	2,0	2,8	2,9
Галузі, що виробляють товари	69	57	53	41
Галузі, що надають послуги	31	43	46	59

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [1]

то в 2016 р. сталося принципове зміщення акценту на користь галузей, які надають послуги. Їхня частка зросла на 28,3% і становила в 2016 р. 59% валової доданої вартості. Хоча ця пропорція ще відрізняється від країн ЄС, проте, напрямок концентрації виробництва і доданої вартості в сфері послуг (торгівлі, інформації та телекомунікацій, фінансової й страхової діяльності, освіти, охорони здоров'я тощо) відповідає загальноєвропейським тенденціям і вказує на активне формування сервісної економіки і розбудову основ постіндустріального суспільства.

Частка валової доданої вартості в структурі випуску по групі галузей, які надають послуги вдвічі більша порівняно з галузями матеріального виробництва, проте виявлені структурні зрушення не вплинули на загальну пропорцію «валова додана вартість – проміжне споживання». Питома вага доданої вартості у випуску в економіці України залишалася протягом всього досліджуваного періоду майже без змін – в середньому на рівні 40%, з незначними піковими з значеннями – 38% в 2000 р. і 42% в 2013 р.

Незважаючи на загальну законсервованість ситуації за цим показником, деякі види діяльності розвивалися в напрямку зростання питомої ваги валової доданої вартості в структурі випуску. Так, в добувній промисловості частка валової доданої вартості зросла в 1,6 рази – з 33% в 2000 р. до 52% в 2016 р. Незначні позитивні зрушення відбувалися і в фінансовій та страховій діяльності. Суттєве зменшення даного показника спостерігалося в постачанні електроенергії, газу, пари – з 39% до 30%, будівництві – з 34% до 20%, транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності – з 58% до 46%, водопостачанні, каналізації, поводженні з відходами – з 35% до 28%.

Провідні галузі української економіки – переробна промисловість і сільське господарство – демонстрували стійку законсервовану позицію – 41–44% та 20%, відповідно. Питома вага валової доданої вартості в торгівлі, незважаючи на певні коливання (від 49 до 57%), не продемонструвала чіткої тенденції.

Варто звернути увагу на результати дослідження частки доданої вартості в структурі випуску окремих галузей. Щодо високої частки доданої вартості в галузях, які надають послуги, розбіжностей в наукових думках не існує, проте, відносно велика частка доданої вартості в сільському господарстві (від 41 до 44%) і добувній промисловості (від 32% до 58%) є незвичною для традиційного сприйняття. Переробна ж промисловість генерує лише 20% ВДВ від випуску.

Нерівнозначним є внесок окремих галузей в процес створення валової доданої вартості. Драйверами української економіки залишаються переробна промисловість, оптова і роздріб–

на торгівля та сільське господарство. В 2016 р. 43,9% валової доданої вартості було створено саме в цих галузях. Проте, протягом досліджуваного періоду відбулася зміна лідера. Традиційна для України ситуація, коли найбільша частка доданої вартості припадала на переробну промисловість, була змінена в 2010 р. на користь оптової і роздрібної торгівлі.

Промисловість України почала різко скорочуватися з 2012 р., зменшившись на чверть порівняно з докризовим 2008 р. Катастрофічно зменшилася валова додана вартість, створена у переробній промисловості. Це скорочення, викликане світовою фінансовою кризою, почалося ще у 2008 р. (–5%) і набуло катастрофічних наслідків у 2009 р. (–22%). Певне відновлення економіки протягом 2010–2011 рр. не змогло перекрити це падіння, а з 2012 р. воно знову продовжилося. Результатом стало зменшення ВДВ, генерованої переробною промисловістю, на 34% – з 20,4% в 2000 р. до 12,7% в 2013 р. Останні три роки ситуація трохи вирівнялася, проте позиція лідерства не відновилася і в 2016 р. ВДВ переробної промисловості становила 14,4%, що на 29,4% менше порівняно з 2000 р. Зовсім інший характер мали зміни частки ВДВ, генерованої сільським господарством. Незважаючи на відсутність чіткої тенденції в динаміці обсягу продукції сільського господарства, мисливства і лісового господарства (спостерігалися коливання обсягів виробництва), внесок цієї галузі в процес створення ВВП мав виражену спадаючу тенденцію в період до кризи 2008 р – з 16,3% в 2000 р. до 7,1% – в 2007 р. знизилась частка доданої вартості, створеної в сільському господарстві, в загальному обсязі ВДВ України. Потім напрямок розвитку змінився на протилежний і, як результат, в 2016 р. маємо частку ВДВ по цій галузі в розмірі 13,8%, що лише на 0,6 в.п. менше за частку переробної промисловості, в той час, як в докризовому 2007 р. ці показники відрізнялися майже втричі.

Частка ВДВ, створеної в торгівлі, зросла протягом досліджуваного періоду в 1,6 рази – з 9,9% в 2000 р. до 15,7% в 2016 р. З 2010 р. ці галузь є лідером в процесі створення ВДВ. Четверте місце в структурі ВДВ посідає транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 7,7% за результатами 2016 р, зменшившись з 10,5% в 2000 р. (на 26,7%). 6,5% ВДВ припадає на добувну промисловість, яка продемонструвала суттєве зростання (+32,7%) – з 4,9% в 2000 р. і посіла п'яту сходинку. Катастрофічного спаду в Україні зазнала додана вартість будівництва, скоротившись на 45,2% – з 4,2 % в 2000 р. до 2.3% в 2016 р. Сьогодні в будівництві створюється значно менше доданої вартості, ніж в освіті та Інформація та телекомунікації, частка яких в 2016 р становила 4,4%.

Фінансова криза призвела до різкого скорочення фінансової та страхової діяльності, котра з рівня, який перевищував країни ЄС у 2009 р. (6,2% проти 5,7%) зменшилася до 3,2% Привертає увагу такий вид діяльності, як операції з нерухомим майном, які за величиною ВДВ (7,2%) в 2016 р. майже наблизилися до транспортної галузі.

Порівняння галузевої структури виробництва валової доданої вартості в України та країнах ЄС–28 дозволяє зробити наступні висновки:

– питома вага сільського господарства у ВДВ України (13,8%) набагато перевищує середні значення країн ЄС–28 (1,6%);

– внесок переробної промисловості України, яка перед кризою перебувала на середньому для країн Європи рівні, зазнав скорочення і за рівнем у 2016 р. (14,4%) поступається усім європейським країнам;

– частка будівництва у ВДВ України (2,3%) майже удвічі нижча за ЄС–28 (5,4%);

– наблизився до країн ЄС (4,7%) внесок інформаційної діяльності України (4,5%). Важливою складовою дослідження трансформаційних процесів є аналіз валового внутрішнього продукту за категоріями доходу. Зміни у пропорціях доходів галузей економіки характеризуються часткою оплати праці, податків, за винятком субсидій на виробництво, а також валового прибутку у складі валової доданої вартості. В 2016 р. найбільшу часту ВВП, а саме 47,9%, становив валовий прибуток. Питома вага оплати праці найманих працівників майже на 11,3 в.п. була меншою – 36,6%, решта – 15,5% припадала на податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт. Слід зазначити тенденцію до зростання частки оплати праці найманих працівників до 2012р.– з 40,0% в 2001 р. до 50,2% в 2012 р. Наслідком останньої криз є стрімке падіння цього показника до нижчого за весь період значення – 36,6% в 2016р.

Таблиця 2. Структура валової доданої вартості за категоріями доходу за видами діяльності в 2015 р.

Види економічної діяльності	Оплата праці найманих працівників	Інші податки, пов'язані з виробництвом	Інші субсидії, пов'язані з виробництвом	Прибуток, змішаний дохід	Споживання основного капіталу	Чистий прибуток, змішаний дохід
Сільське, лісове та рибне господарство	14,64 (20)	1,3	–0,7	84,8 (80)	6,0	78,7
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	36,0 (65)	1,3	–1,7	64,4 (44)	19,2	45,2
Переробна промисловість	56,2 (56)	2,9	–0,1	41,0 (39)	17,0	24,0
Постачання електроенергії, газу, пари	61,1 (27)	2,6	–9,5	45,7 (69)	37,8	7,9
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	101,3 (54)	1,7	–12,7	9,7 (43)	20,0	–10,4
Будівництво	51,5 (62)	4,3	–0,1	44,3 (37)	9,4	34,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних. Засобів	37,0 (56)	1,4	–	61,5 (39)	4,2	57,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	54,3 (44)	2,1	–1,1	11,0 (55)	6,1	4,9
Інформація та телекомунікації	50,0 (43)	5,3	–1,3	59,9 (54)	12,5	47,4
Фінансова та страхова діяльність	40,0 (50)	2,6	–	57,4 (44)	6,8	50,6
Операції з нерухомим майном	13,0 (15)	0,6	–	86,4 (85)	38,6	47,8
Освіта	90,3 (63)	0,2	–	9,5 (36)	8,2	1,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	83,6 (81)	1,0	–0,3	15,7 (19)	12,7	3,0

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [1], в дужках зазначені дані 2000 р.

Зміна частки оплати праці відбулася синхронно зі змінами частки як валового прибутку, так і податків. Протягом досліджуваного періоду найменша питома вага податків – 9,9% – спостерігалася в 2004 р, в 2015–2016 рр. вона була максимальною за весь період. Пікового значення досягла в 2016 р. і частка валового прибутку – 47,9%.

Цікавою є динаміка співвідношення між валовим прибутком і оплатою праці найманих працівників. Якщо на початку періоду дослідження в структурі ВВП переважали доходи бізнесу (в 1,13 разів) з подальшим впевненим зменшенням цього показника до 0,75 в 2013 р., то в останні два роки було відновлено значення початку періоду і, навіть, перевищено – 1,31 в 2016 р.

Найбільше зростання частки оплати праці у ВВП (табл.2) спостерігалося у електроенергетиці (у 2,6 рази), водопостачанні та обробленні відходів (у 1,87 рази), а скорочення цього показника відбувалося у добувній промисловості, сільському господарстві, будівництві, торгівлі, фінансовій і страховій діяльності.

Як і слід очікувати, зміна частки іншої суттєвої складової ВДВ – валового прибутку – мала протилежну тенденцію. Як видно з наведених даних табл.2, найвищі значення цей показник має у сільському господарстві (84,8%) та операціях з нерухомим майном (86,4%), що обумовлено істотною часткою змішаного доходу, виробленого в цих галузях сектором домашніх господарств.

Серед інших галузей лідируючі позиції займають добувна промисловість (64,4%) та торгівля (61,5%), де частка валового прибутку перевищує половину доданої вартості. Тенденцію до зростання цього показника у розглянутий період мали добувна промисловість (1,5 рази) і торгівля (1,6 рази), а до скорочення – енергетика і водопостачання, транспорт та освіта.

Інші податки, за винятком субсидій, пов'язані з виробництвом, загалом становлять невелику частку валової доданої вартості (12,9% в 2001 р. та 15,5% і 2016 р.). Варто відзначити високий рівень субсидіювання добувної промисловості і електроенергетики.

Українська економіка, маючи найменшу серед європейських країн питому вагу заробітної плати у ВВП, разом з тим дає найвищий показник питомої ваги кінцевого споживання та найнижчий показник валових накопичень. Це означає, що отримані бізнесом та державою доходи теж значною мірою йдуть на кінцеве споживання.

Тобто, маючи при первинному формуванні доходів сприятливі умови для інвестування та збільшення темпів економічного зростання, Україна після перерозподілу має такі показники інвестиційною діяльності, які є недостатніми для досягнення бажаного економічного зростання.

Пропорції використання ВВП характеризуються тим, що витрати на кінцеве споживання домашніх господарств становлять основну частину ВВП, починаючи з 2005 р., їхня питома вага невпинно збільшувалася, досягнувши пікового значення в 2014 р. – 90%. В 2015–2016 рр. почалося падіння частки – до 84% в 2016 р..

Слід акцентувати увагу і на зміні спрямованості зовнішньо–економічної діяльності. Якщо до 2006 р. обсягу експорту переважали обсяги імпорту, то в 2006 р. ситуація змінилась на протилежну з появою від'ємного сальдо, яке у 2013 р. досягло 8% ВВП. В 2014–2016 рр. ситуація дещо стабілізувалася, проте позитивне сальдо не відновлено.

Висновки

У результаті проведеного дослідження розвитку економіки України в 2000–2016 рр. виявлено:

1. Україна з часів здобуття незалежності не змогла досягти суттєвих результатів економічного розвитку. В світових рейтингах 2017 р. за рівнем ВВП Україна посіла – 61 місце з 217 країн ($. 98629 млн.), а за рівнем ВВП на душу населення 133 місце з 187 країн ($ 2205,67 тис.).

2. Після розпаду Радянського Союзу національна економіка зазнала найглибшого падіння серед країн СНД – в 2000 р. реальний ВВП становив 43,2% до рівня 1990 р. Сьогодні ми залишаємося єдиною країною, де дореформений обсяг ВВП не відновлений і в 2016 р. становив 59,4% до рівня 1990 р.

3. Прийнятні для розвинутих економік сучасні темпи економічного зростання недостатні для України, оскільки дуже низькою у нас є база відліку.

4. Глибокі провали (падіння) в кризових періодах свідчать про відсутність послідовної державної антикризової політики. Кризові хвилі не спонукали різноманітні українські Уряди до необхідних структурних зрушень у вітчизняній економіці. Не було вироблено належних механізмів недопущення та протидії загрозам наступних кризових шоків

5. Економіка України є високовитратною та матеріаломісткою. Частка валової доданої вартості у випуску залишається протягом всього досліджуваного періоду майже без змін – в середньому на рівні

40%. що свідчить про відсутність чітко окресленої тенденції до структурних зрушень в напрямку зростання частки галузей з більшою доданою вартістю.

6. Незважаючи на загальну «законсервованість» ситуації за часткою проміжного споживання в цілому по економіці, деякі види діяльності розвивалися в напрямку зростання питомої ваги валової доданої вартості в структурі випуску. Так, в добувній промисловості частка валової доданої вартості зросла в 1,6 рази – з 33% в 2000 р. до 52% в 2016 р. Незначні позитивні зрушення відбувалися і в фінансовій та страховій діяльності.

7. Протягом 2000–2016 рр. прослідковувалася чітка тенденція до переструктурування випуску в напрямку зростання частки галузей, котрі надають послуги. Досліджуваний період характеризувався істотним скороченням виробництва товарів у загальному обсязі виробництва – їхній внесок скоротився на 23% (16 в.п.), а саме – з 69% в 2000 р. до 53% в 2016.

8. Відбулися суттєві структурні зрушення у складі валової доданої вартості. Якщо в 2000 р. пропорція між товарним виробництвом і наданням послуг виглядала так: 53% проти 46%, то в 2016 р. відбулося принципове зміщення на користь галузей, які надають послуги. Їхня частка зросла на 28,3% і становила в 2016 р. 59% валової доданої вартості;

9. Драйверами української економіки залишається переробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля та сільське господарство. В 2016 р. 43,9% валової доданої вартості було створено саме в цих галузях. Проте, протягом досліджуваного періоду відбулася зміна лідера. Традиційна для України ситуація, коли найбільша частка доданої вартості припадала на переробну промисловість, була змінена в 2010 р. на користь оптової та роздрібної торгівлі.

10. Питома вага сільського господарства у ВДВ України (13,8%) набагато перевищує середні значення країн ЄС–28 (1,6%);

11. Тенденція до зростання частки оплати праці найманих працівників до 2012 – з 40,0% в 2001 р. до 50,2% в 2012 р. змінилася на протилежну. Наслідком останньої кризи є стрімке падіння цього показника до нижчого за весь період значення – 36,6% в 2016р.

12. В 2016 р. найбільшу часту ВВП, а саме 47,9%, становив на валовий прибуток. Питома вага оплати праці найманих працівників майже на 11,3 в.п. була меншою – 36,6%, решта – 15,5% – податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт.

13. Пропорції використання ВВП характеризуються тим, що витрати на кінцеве споживання домашніх господарств становили основну частину ВВП і, починаючи з 2005 р., їхня питома вага невпинно збільшувалася, досягнувши пікового значення в 2014 р. – 90%. В 2015–2016 рр. почалося падіння частки – до 84% в 2016 р..

12. Відбулася зміна спрямованості зовнішньо–економічної діяльності. Якщо до 2006 р. обсягу експорту переважали обсяги імпорту, то в 2006 з ситуація змінилась на протилежну з появою від'ємного сальдо, яке у 2013 р. досягло 8% ВВП. В 2014–2016 рр. ситуація дещо стабілізувалася, проте позитивне сальдо не відновлено.

13. Критично важливим для України є визначення вектору економічного розвитку і розроблення науково–обґрунтованої структурної політики, яка має забезпечити сприятливі умови для економічного прориву.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Офіційний сайт Світового банку // Режим доступу: http://www.worldbank.org/

3. Офіційний сайт МВФ // Режим доступу: http://www.imf.org/

4.За даними ЄЕК ООН: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://w3.unece.org/pxweb/?lang=14

5.Офіційний сайт World economic forum // Режим доступу: https://www.weforum.org/events/world–economic–forum–annual–meeting–2018

References

1. Official site of the State Statistics Service of Ukraine // available at:: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Official site of the World Bank // available at: http://www.worldbank.org/

3. Official site of the IMF// available at: http://www.imf.org/

4. Official site of the UNECE // available at: http://w3.unece.org/pxweb/?lang=14

5. Official site of the World economic forum // available at: https://www.weforum.org/events/world–economic–forum–annual–meeting–2018

Дані про автора

Ковальчук І.В.,

к.е.н., доцент, Національний Університет харчових технологій

e–mail: inna.kiev.nuft@gmail.com

Данные об авторе
Ковальчук И.В.,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий
e–mail: inna.kiev.nuft@gmail.com

Data about author
Kovalchuk I.,
Ph.D, assistant professor, National University of Food Technologies
e–mail: inna.kiev.nuft@gmail.com

УДК 336.7:334.78:331.5:330.341.1:338.22:005.44 *DOI: 10.5281/zenodo.1245540*

Л.Ю. ЧОБАЛЬ

Корпоративне управління в банках в контексті глобалізації

У статті дано трактування поняття «корпоративне управління». Виділено два підходи до розвитку агентської теорії – позитивна теорія, яка грунтується на нематематичному ситуаційному підході та приділяє увагу вивченню конкретних ситуацій, впливу контрактних технологій, людського та фінансового капіталу, та теорія «агент–принципал», яка має математичну спрямованість, акцентуючи увагу на невизначеності та інформаційній асимтерії. Виокремлено основні проблемні питання агентської теорії у контексті глобалізаційних процесів та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *корпоративне управління, менеджмент, банки, агентська теорія, агент, принципал, кредити, акціонери.*

Л.Ю.ЧОБАЛЬ

Корпоративное управление в банках в контексте глобализации

В статье дана трактовка понятия «корпоративное управление». Выделены два подхода к развитию агентской теории – позитивная теория, основанная на нематематическом ситуационном подходе и уделяющая внимание изучению конкретных ситуаций, влиянию контрактных технологий, человеческого и финансового капитала, и теория «агент–принципал», которая имеет математическую направленность, акцентируя внимание на неопределенности и информационной асимметрии. Выделены основные проблемные вопросы агентской теории в контексте глобализационных процессов и пути их решения.

Ключевые слова: *корпоративное управление, менеджмент, банки, агентская теория, агент, принципал, кредиты, акционеры.*

L. CHOBAL,

Corporate governance in banks in the context of globalization

The article gives an interpretation of the notion of «corporate governance». There are two approaches to the development of agency theory – a positive theory that based on a non–mathematical situational approach and focuses on the study of specific situations, the impact of contract technologies, human and financial capital, and the theory of «agent–principal», which has a mathematical orientation, focusing on uncertainty and information asymmetry. The main issues of agency theory in the context of globalization processes and ways of their solution are singled out.

Keywords: *corporate governance, management, banks, agency theory, agent, principal, loans, shareholders.*

Постановка проблеми. В Україні впровадження принципів корпоративного управління набуває надзвичайної ваги. Для вітчизняних банків питання корпоративного управління набувають особливої актуальності в контексті входження іноземного капіталу та зростання рівня конкуренції. Як показує досвід, у сфері корпоративного управління іноземні банки приносять з собою елементи нової, вищої корпоративної культури. Це виражається в тому, що іноземні банки дотримуються стандартів розкриття інформації, бухгалтерського обліку та фінансової звітності, побудованих на кращих світових зразках, вони ефективніше і професійно управляють кадрами, в них краще функціонує

© Л.Ю. ЧОБАЛЬ, 2018

контроль акціонерів над менеджментом. З приходом іноземного капіталу вітчизняні банки змушені підвищувати рівень корпоративного управління аби успішно конкурувати із західними банківськими установами, а якщо витримати конкуренцію не вдасться і виникне необхідність продажу банку, то відчутно підвищити його вартість. Адже зараз вже не викликає сумніву, що корпоративне управління є важливим чинником зростання вартості бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем трансформації банківської діяльності в глобальному середовищі присвятили свої праці чимало іноземних та вітчизняних вчених, зокрема: М. Алексєєнка, О. Білоруса, Д. Герда, О. Дзюблюка, В. Лаврушина, З. Лучишина, Г. Маніловської, О. Мертенса, О. Петрика, О. Плотнікова, П. Роуза, С. Сіденка та ін. Однак недостатній рівень вивченості цих питань у науковій літературі зумовлює необхідність у подальших дослідженнях.

Мета статті – визначити роль і значення корпоративного управління в банках в контексті глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Інтерес до практики корпоративного управління та відокремлення власності від управління почав формуватися у 1980–х рр. і широко обговорювався в середині 1990–х. Протягом десятиріччя було опубліковано велику кількість наукових праць, присвячених дослідженню різних аспектів корпоративного управління, і зараз цей напрям сформувався як достатньо самостійний та актуальний. Однак, незважаючи на підвищений інтерес до проблем корпоративного управління, загальноприйнятого визначення цього поняття в теорії та практиці на склалося.

Так, в офіційних документах Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) корпоративне управління визначається як відносини між органами управління компанії, її акціонерами та іншими зацікавленими сторонами. Корпоративне управління також задає схему визначення цілей компанії та способів їх досягнення, включаючи моніторинг діяльності. Досить часто корпоративним управлінням називають оперативне керівництво, але, на наш погляд, необхідно чітко розрізняти ці поняття. Функцією оперативного керівництва є ухвалення оперативних рішень і контроль за їх виконанням підлеглими співробітниками. Корпоративне управління знаходиться на більш високому рівні ухвалення рішень, які спрямовані на контроль діяльності менеджменту і забезпечення підзвітності. І лише у сфері стратегії й контролю ризиків функції оперативного керівництва й корпоративного управління перетинаються. Найбільш повним вважаємо таке трактування: корпоративне управління – це система відносин, яка включає взаємини між керівництвом банку, радою директорів, акціонерами й іншими зацікавленими сторонами, контроль за діяльністю банку, процеси визначення цілей компанії і засобів їх досягнення, створення механізмів зацікавленості ради директорів та керівництва у досягненні поставлених цілей.

Оскільки корпоративне управління – це насамперед система відносин, то їх розвиток значною мірою зазначається досконалістю правового поля. У цьому зв'язку відзначимо, що в міжнародній практиці природні процеси рецепції і уніфікації правових норм відбуваються як у межах однієї держави, так і в регіональному та всесвітньому масштабах. На національному рівні розвиток корпоративного законодавства (акціонерного права) не може бути успішним без урахування взаємного впливу норм інших країн.

Практика засвідчила, що досягнення в галузі корпоративного права швидко сприймаються законодавством інших країн, тому цей процес дійсно має глобальний характер, адже «право акціонерних товариств у кожній країні створюється зусиллями всіх країн світу» [10]. При цьому уніфікація законодавчої бази відбувається не за допомогою міжнародних договорів, а переважно шляхом односторонньої рецепції понять, правових конструкцій та норм іноземного акціонерного права. Однак не всі юристи вважають таке зближення правових систем уніфікацією, розглядаючи його лише як копіювання або імітацію іноземного права [9].

В основу формування принципів корпоративного управління покладено агентську теорію, відтак між ними існує тісний взаємозв'язок. Агентська теорія була сформульована у 1960–1970 рр. і є одним із напрямів неоінституційної економічної теорії. Розподіл функцій управління між власниками та менеджментом виник у процесі еволюції форм власності від одноосібного володіння до корпоративної власності. Корпоратизація власності відбувається за рахунок емісії пайових цінних паперів (акцій), вона виникла і почала активно використовуватися як інструмент залучення капі-

талу після другої промислової революції. Корпорації як акціонерна форма власності можуть виконувати проекти, реалізація яких вимагає передачі власниками функції оперативного контролю за діяльністю та станом активів фінансовим менеджерам – агентам. Агентська (принципал–агентська) модель передбачає, що у ділові відносини вступають дві сторони, одна з яких – принципал – володіє і розпоряджається на свій розсуд фінансовими ресурсами та реалізує комплекс дій, спрямованих на досягнення стратегічної мети, а друга – агент – є найманим працівником та діє за дорученням принципала в його інтересах.

Прийнято виділяти два підходи до розвитку агентської теорії – позитивна теорія та теорія «агент–принципал». Обидві теорії досліджують договірні взаємовідносини між сторонами, які намагаються максимізувати доходи та досягають компромісу через підписання взаємовигідних контрактів, тобто розглядається можливість укладання «парето–оптимальних контрактів». Ключова відмінність між теоріями полягає у тому, що позитивна теорія ґрунтується на нематематичному ситуаційному підході та приділяє увагу вивченню конкретних ситуацій, впливу контрактних технологій, людського та фінансового капіталу. Теорія «агент–принципал» має математичну спрямованість, акцентуючи увагу на невизначеності та інформаційній асиметрії. Пізніше була створена третя теорія – зацікавлених сторін, яка поєднала у собі обидві теорії. Теорія зацікавлених сторін допускає, що менеджер у своїх діях керується інтересами не тільки принципала, а й усіх зацікавлених сторін. Ця теорія розглядає компанію як мережу контрактів між менеджерами та стейкхолдерами всіх рівнів.

У будь–якому разі принципал та агент укладають контракт, який може існувати у двох формах: формалізованій – через підписання двосторонніх домовленостей у вигляді контракту, та неформалізованій – через усні домовленості. У контракті фіксуються стратегічні та тактичні цілі, яких повинен досягти агент; обсяг капіталу, який принципал передає агенту на фінансування реалізації зазначеної стратегії; винагороду, яку отримає агент за виконану роботу у разі досягнення поставлених цілей; санкції у разі невиконання зобов'язань та порушення умов контракту. У контракті також зазначаються пункти, які зобов'язують агента працювати та використовувати переданий йому капітал виключно для досягнення встановлених принципалом цілей.

Агентська модель визначає параметри контролю з боку принципала за діяльністю агента щодо виконання ним зазначених у договорі умов, а також методи заохочення та штрафні санкції для агентів.

У процесі реалізації моделі агентських відносин можуть виникнути не прогнозовані ситуації як з боку агента, так із боку принципала. З боку агента, по–перше може виявитися недостатній рівень ефективності реалізації поставлених завдань, по–друге, агент може стати принципалом, найнявши для вирішення поставлених перед ним завдань свого власного агента, по–третє, агент може мати власні цілі, які входять у суперечність з цілями принципала, і по–четверте, агент може використати надані принципалом фінансові ресурси для досягнення своїх цілей (таку поведінку називають опортуністичною) [11]. З боку принципала переважно виникають ускладнення з чітким визначенням мети діяльності агента, неефективністю постановки завдань перед агентом та забезпеченням його необхідними ресурсами.

Розглянуте дозволяє виокремити основні проблемні питання агентської теорії у контексті глобалізаційних процесів та шляхи їх вирішення. Першочерговим питанням, що потребує вирішення, є недостатня ефективність агента, яка виникає внаслідок помилок принципала у процесі вибору агентів та може бути компенсована стратегією вкладення ресурсів у підвищення кваліфікації, ефективності та лояльності агентів, тобто формування стійкої позитивної мотивації агента. Не менш важливим є питання некоректної постановки принципалом завдання агентові, що може призвести до значних та довгострокових витрат. Одним із шляхів вирішення проблем некоректності є стратегія постановки загального завдання принципалом у поєднанні зі збором повної інформації про очікуваний кінцевий результат. Одночасно це зменшує витрати на контроль, спрямований на зниження асиметрії інформації. Асиметрія інформації зменшується за умови її горизонтальної циркуляції між агентами, що беруть участь у прийнятті рішень та реалізації загальних завдань.

Отже, розвиток агентських відносин та відокремлення власності від управління були зумовлені активізацією глобалізаційних процесів, що й створило об'єктивну потребу у формуванні системи корпоративного управління. Слід підкреслити, що загаль–

Напрями розвитку корпоративного управління у банку *

Напрями	Елементи
Вимоги до стратегії банку, професійна етика та чесність	Стратегія банку та корпоративна культура Фідуціарні обов'язки Конфлікт інтересів Операції з пов'язаними особами Зворотний зв'язок (раннє інформування)
Діяльність спостережної ради	Роль і відповідальність спостережної ради Критерії професійної належності та відповідності Незалежність членів спостережної ради Структура, формування та процедура діяльності спостережної ради Комітети спостережної ради
Діяльність правління банку як виконавчого органу банку	Роль і відповідальність правління банку Структура, склад та процедура роботи правління банку Оцінка діяльності та винагорода членів правління банку Планування наступництва
Організація управління ризиками та внутрішній контроль	Управління ризиками Дотримання законодавства України та внутрішніх процедур банку Внутрішній аудит Зовнішній аудит
Розкриття інформації та її прозорість	Ринкова дисципліна та принципи інформаційної політики Публічний річний звіт Інші джерела розкриття інформації
Управління в групах компаній, до яких входять банки	Групи компаній, до яких входять банки

** складено автором*

ні принципи корпоративного управління, розроблені для корпорацій, прийнятні й для банківських установ, проте у системі корпоративного управління банків особливий акцент робиться на адекватність системи контролю, достовірність звітності, якість аудиту і нагляду з боку керівних органів. Це пояснюється тим, що банківська діяльність належить до найбільш регульованих видів економічної діяльності у будь-якій країні світу і саме у банківському секторі діє велика кількість міжнародних організацій, які займаються питаннями регулювання.

Серед документів, що стосуються корпоративного управління, найбільш авторитетним в Україні визнано рекомендації НБУ, на другому місці – вказівки Базельського комітету, і далі – «Принципи корпоративного управління», затверджені ДКЦПФР України у 2003 р.

У методичних рекомендаціях НБУ визначено такі ключові положення корпоративного управління в банках, як роль акціонерів у захисті вкладників та інших зацікавлених осіб, професійна поведінка і чесність працівників банку, розподіл повноважень, компетенції та відповідальності між акціонерами, спостережною радою і правлінням, стратегія розвитку банку та контроль за її реалізацією, а також питання розкриття інформації та прозорості (див. таблицю).

Також в документі Національного банку України вказується, що корпоративне управління в банках потребує розроблення та впровадження інноваційних, дієвих та ефективних правових, регуляторних та інституційних інструментів управління та контролю.

Висновки

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що, незважаючи на покращання окремих аспектів корпоративного управління, рівень його розвитку у вітчизняних банках є недостатнім, тому банкам слід спрямовувати більше зусиль на зростання якості системи корпоративного управління. Підвищення рівня корпоративного управління дозволить банкам вирішити питання проблемних кредитів й зміцнити довіру потенційних контрагентів (вкладників, клієнтів, кредиторів, інвесторів). Від створення належної системи корпоративного управління у банківському секторі виграють усі зацікавлені сторони, зокрема: банки підвищать ефективність своєї діяльності; банківська система в цілому приверне нових вкладників, позичальників, інвесторів та інших контрагентів; акціонери банків отримають упевненість у забезпеченні захисту і підвищенні прибутковості своїх інвестицій; держава зможе розраховува-

ти на підтримку банківського сектора в напрямі зміцнення конкурентоспроможності національної економіки та боротьби з шахрайством і корупцією; суспільство скористається перевагами зростання національного багатства.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Антикризове 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. Механізм регулювання інвестиційної діяльності в регіоні / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково–технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 138–143.

4. 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.

5. Гаврилко П.П. Основні фактори виникнення кризових явищ на промислових підприємствах / П.П. Гаврилко, А.В. Колодійчук, М.Ю. Лалакулич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 158–164.

6. Долішній І.М. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві / І.М. Долішній, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 211–216.

7. Колодійчук А.В. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / А.В. Колодійчук, В.М. Пісний // Збірник науково–технічних праць НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.13. – С. 172–178.

8. Пісний В.М. Транснаціональні злиття і поглинання як конкурентна стратегія банків / В.М. Пісний, А.В. Колодійчук // Збірник науково–технічних праць НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.12. – С. 244–250.

9. Matteucci M. Introduction a l'etude systematique du droit uniforme. Academie de droit international. Recueil des Cours / M. Matteucci. – 1957. – T. 91. – 338 p.

10. Ripert G. Traite elementaire de droit commercial / G. Ripert. – Paris. – 1980. – 678 p.

11. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism / Oliver E. Williamson. The Free Press. N.Y., 1985. – Business & Economics. – 450 p.

References

1. Vazhynskyi F.A. Antykryzove finansove upravlinnia yak ekonomichna systema / F.A. Vazhynskyi, A.V. Kolodiichuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy: zb. nauk–tekhn. pr. – Lviv: RVV NLTU Ukrainy, 2010. – Vyp. 20.3. – S. 127–132.

2. Vazhynskyi F. A. Vplyv korporatyvnoho upravlinnia na vartist banku / F.A. Vazhynskyi, A.V. Kolodiichuk, P.P. Havrylko // Stratehiia i mekhanizmy rehuliuvannia promyslovoho rozvytku. – 2011. – T. 2. – S. 215–222.

3. Vazhynskyi F.A. Mekhanizm rehuliuvannia investytsiinoi diialnosti v rehioni / F.A. Vazhynskyi, A.V. Kolodiichuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy : zbirnyk naukovo–tekhnichnykh prats. – Lviv: RVV NLTU Ukrainy. – 2010. – Vyp. 20.7. – S. 138–143.

4. Vazhynskyi F.A. Sutnist bankivskoho ipotechnoho kredytuvannia / F.A. Vazhynskyi, A.V. Kolodiichuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy : zb. nauk.–tekhn. prats. – Lviv: RVV NLTU Ukrainy. – 2010. – Vyp. 20.2. – S. 151–156.

5. Havrylko P.P. Osnovni faktory vynyknennia kryzovykh yavyshch na promyslovykh pidpryiemstvakh / P.P. Havrylko, A.V. Kolodiichuk, M.Iu. Lalakulych // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2012. – Vyp. 22.4. – S. 158–164.

6. Dolishnii I.M. Motyvatsiia personalu yak obiekt upravlinnia na pidpryiemstvi / I.M. Dolishnii, A.V. Kolodiichuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. – Vyp. 20.5. – S. 211–216.

7. Kolodiichuk A.V. Osoblyvosti funktsionuvannia mashynobudivnykh pidpryiemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy / A.V. Kolodiichuk, V.M. Pisnyi // Zbirnyk naukovo–tekhnichnykh prats NLTU Ukrainy. – 2009. – Vyp.19.13. – S. 172–178.

8. Pisnyi V.M. Transnatsionalni zlyttia i pohlynannia yak konkurentna stratehiia bankiv / V.M. Pisnyi, A.V. Kolodiichuk // Zbirnyk naukovo–tekhnichnykh prats NLTU Ukrainy. – 2009. – Vyp.19.12. – S. 244–250.

9. Matteucci M. Introduction a letude systematique du droit uniforme. Academie de droit international. Recueil des Cours / M. Matteucci. – 1957. – T. 91. – 338 r.

10. Ripert G. Traite elementaire de droit commercial / G. Ripert. – Paris. – 1980. – 678 r.

11. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism / Oliver E. Williamson. The Free Press. N.Y., 1985. – Business & Economics. – 450 p.

Дані про автора

Чобаль Л.Ю.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту туристичного та готельно–ресторанного бізнесу Ужгородського торговельно–економічного інституту Київського національного торговельно–економічного університету

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

Данные об авторе

Чобаль Л.Ю.,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента туристического и гостинично–ресторанного бизнеса Ужгородского торгово–экономического института Киевского национального торгово–экономического университета

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

Data about author

Chobal L.,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business Management Uzhgorod Institute of Trade and Economics of the Kyiv National University of Trade and Economics

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК: 339 *DOI: 10.5281/zenodo.1245549*

Л.Б. ШОСТАК,
О.І. ДІКАРЄВ

Фінансові та технологічні інновації (Intelligent enterprise (IE) світового паливно–енергетичного комплексу

Наукова рефлексія авторів викликана парадоксально конфліктним станом світового ПЕК та невирішеністю ряду методологічних і прикладних питань функціонування фінансових інструментів. Автори виходять із припущення, що конфліктність зростає не стільки від дефіциту запасів природних ресурсів, праці, переходу на нетрадиційні джерела енергії, енергозберігаючі технології, скільки від пошуків ренти низкою фінансових інститутів. Одна з основних причин – примат економічних інтересів у вирішенні проблем охорони навколишнього середовища. Неготовність інститутів до нових ризиків геологічного та технологічного характеру, необхідність зміни функцій і сфер впливу міжнародних організацій, що діють у фінансовій та енергетичній сферах, також призводять до стресових і конфліктних ситуацій. Важливу роль у вивченні проблеми грає галузевий аспект ресурсної проблеми сучасного міжнародного життя, який становить як традиційний, так і сучасний вимір економічної парадоксальності (парадокси Сміта, Джевонса). Парадокси економічного розвитку дозволяють встановити напрямок синергії по взаємодії факторів виробництва і форм власності на природні ресурси, можливі точки біфуркації і переростання природної ренти в політичну.

Автори використовували модель дослідження «товарних ланцюжків» і заклали основу глобальних мереж вартості в формі аналізу процесів перетворення сировини в продукт попиту, а також 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 паливно–енергетичного комплексу. Автори розглядають конкуренцію в парадигмі мікроекономічної теорії як деяку властивість ринку в контексті теорії морфології ринку: в залежності від ступеня досконалості конкуренції на ринку виділяються різні типи ринків, для кожного з яких характерна певна поведінка економічних суб'єктів. Під конкуренцією тут розуміється не суперництво, а скоріше, ступінь залежності загальних ринкових умов від поведінки окремих учасників ринку.

Ключові слова: *паливно–енергетичні ресурси, фінансові інструменти, кріптовалюта, товарні ланцюжки, глобальні мережі, додана вартість.*

© Л.Б. ШОСТАК, О.І. ДІКАРЄВ, 2018

Л.Б. ШОСТАК,
А.И. ДИКАРЕВ

Финансовые и технологические инновации (Intelligent enterprise (IE) мирового топливно–энергетического комплекса

Научная рефлексия авторов вызвана парадоксально конфликтным состоянием мирового ТЭК и нерешенностью ряда методологических и прикладных вопросов функционирования финансовых инструментов. Авторы исходят из предположения, что конфликтность растет не столько от дефицита запасов природных ресурсов, труда, перехода на нетрадиционные источники энергии, энергосберегающие технологии, сколько от поисков ренты рядом финансовых институтов. Одна из основных причин – примат экономических интересов в решении проблем охраны окружающей среды. Неготовность институтов к новым рискам геологического и технологического характера, необходимость изменения функций и сфер влияния международных организаций, действующих в финансовой и энергетической сферах, также приводят к стрессовым и конфликтным ситуациям. Важную роль в изучении проблемы играет отраслевой аспект ресурсной проблемы современной международной жизни, который составляет как традиционное, так и современное измерение экономической парадоксальности (парадоксы Смита, Джевонса). Парадоксы экономического развития позволяют установить направление синергии по взаимодействию факторов производства и форм собственности на природные ресурсы, возможные точки бифуркации и перерастания природной ренты в политическую.

Авторы использовали модель исследования «товарных цепочек» и заложили основу глобальных сетей стоимости в форме анализа процессов преобразования сырья в продукт спроса, а также 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 ТЭК. Авторы рассматривают конкуренцию в парадигме микроэкономической теории как некоторое свойство рынка в контексте теории морфологии рынка: в зависимости от степени совершенства конкуренции на рынке выделяются различные типы рынков, для каждого из которых характерно определенное поведение экономических субъектов. Под конкуренцией здесь понимается не соперничество, а скорее, степень зависимости общих рыночных условий от поведения отдельных участников рынка.

Ключевые слова: *топливно–энергетические ресурсы, финансовые инструменты, криптовалюта, товарные цепочки, глобальные сети, добавленная стоимость.*

L. SHOSTAK,
O. DIKARIEV

Financial and technological innovations (Intelligent enterprise (IE) of the world fuel and energy complex

The scientific reflection of the authors is caused by the paradoxically conflict situation in the world's fuel and energy complex and the unresolved nature of a number of methodological and applied issues of the functioning of financial instruments. The authors proceed from the assumption that conflicts grow not so much by the scarcity of natural resource reserves, labour, and the transition to non–traditional energy sources, energy–saving technologies, or the search for rent by a number of financial institutions. One of the main reasons is the primacy of economic interests in solving the problems of environmental protection. The lack of readiness of institutes for new risks of geological and technological nature, the need to change the functions and spheres of influence of international organizations operating in the financial and energy spheres also lead to stressful and conflictual situations. An important role in the study of the problem is the sectoral aspect of the resource problem of contemporary international life, which is both a traditional and a contemporary dimension of economic paradox (the paradoxes of Smith, Jevons). The paradoxes of economic development allow us to determine the direction of synergy between the factors of production and the forms of ownership of natural resources, the possible points of bifurcation and the growth of natural rent into a political one.

The authors used the model of research of «product chains» and laid the foundation for global value networks in the form of analysis of the processes of transformation of raw materials into the product of demand, as well as global value added networks in the form of analysis of factors of the organization of global industries. Theoretical substantiation and practical tools for the analysis of added value chains and various types of fuel and energy complex management are offered. The authors consider competition in the paradigm of microeconomic theory as a certain property of the market in the context of the theory of market morphology: depending on the degree of perfection of competition in the market, different types of markets are distinguished, for each of them there is a certain behavior of economic entities. Under the competition, this means not competition, but rather the degree of dependence of general market conditions on the behavior of individual market participants.

Key words: *fuel and energy resources, financial instruments, krypton–currency, commodity chains, global networks, added value*

Постановка проблеми. Про логічність та доречність такої постановки уперш за все заговорили американські дослідники Майкла Економідеса (Micheal Economides), та Рональда Оліні (Ronald Oligney). Вони стверджують про те, що той, хто хоче щось досліджувати в галузі енергетики, має виступати з позиції знання світової кон'юнктури та ціноутворення на ринках ПЕР, а також визнання закону, на який звертає увагу тільки аналітик, який знає енергетичну галузь з середини. А саме на те, що реальний видобуток нафти забезпечується не тільки ринковими і політичними факторами, а й безперервною працею людей з механізмами біля свердловин. Без такої праці родовище вичерпаються. Без взаємодії галузей господарства країни, без нових енергетичних потужностей світове виробництво буде падати на 6 – 10% за рік.

Під конкуренцією тут розуміється не суперництво, а скоріше, ступінь залежності загальних ринкових умов від поведінки окремих учасників ринку. У зв'язку з цим важливо розрізняти терміни «конкуренція» і «суперницька поведінка». Перший стосується швидше характеристики моделі ринку, яка визначає його побудову і використовується для передбачення поведінки певних суб'єктів ринку в рамках цієї моделі. Поведінка економічних агентів може мати характер суперництва лише при олігопольній побудові ринку, коли їхня взаємозалежність є позитивною і досить високою. З іншого боку, поведінка монополіста або учасника ринку досконалої конкуренції не може характеризуватися як суперництво, оскільки на ринках такої побудови взаємозалежність економічних суб'єктів є вкрай малою. Певні галузі формують такі моделі ринків, при яких зниження споживчих цін можна домогтися лише за рахунок підвищення обсягів виробництва і зниження витрат. Особливо це стосується нафтової, газової та енергетичної галузей ПЕК. Великі витрати на науково–дослідні роботи вимагають обирати стратегії концентрації, тобто злиття, укрупнення та створення альянсів, і застосування теорії (intelligent enterprise (IE). Перегрупування найбільших ринкових акторів і переділ сфер впливу між ними спричиняє посилення міжнародних потоків капіталів, особливо у сфері прямих закордонних інвестицій, серед яких починає переважати приватний капітал, який, в свою чергу стимулює процеси глобалізації та лібералізації. І вже дана концептика підводить наш аналіз до вивчення віртуалізації цього процесу. Тобто ролі криптовалют в ПЕК в контексті розуміння того, що нині приділяється недостатньо уваги вивченню взаємозв'язку процесів, що відбуваються на сировинному ринку, з процесами в інших сегментах світової економіки і на глобальному фінансовому ринку.

Потенційні інвестори постійно шукають нові способи отримати перевагу в цій сфері. Одним з таких способів є промисловий Майнінг за рахунок оптимізації енергетичних витрат. Треба усвідомлювати, що на Майнінг Bitcoin щорічно йде 22,5 млрд. КВт/год. електроенергії, що в 40 разів більше, ніж використовується для роботи системи Visa. Для вироблення такого обсягу енергії потрібно 13,24 млн. барелів нафтового еквівалента. Кожні 10 хвилин видобувається 12,5 біткоінів, і це означає, що «собівартість виробництва» одного біткоіну становить в середньому 20 барелів нафти. З огляду на той факт, що основою світової енергетики є вуглеводні, попит на них буде також збільшуватися набагато швидшими темпами, ніж передбачають зараз ОПЕК або МЕА. Фактично виходить, що підвищення цінності криптовалют стає новим фундаментальним фактором для нафтового ринку. Здороження біткоіну, швидше за все, потягне за собою вгору і ціни на нафту. Адже

вкластися в новий перспективний актив захочуть не тільки професійні гравці світового ринку, а й прості обиватели, які бачать в цьому можливість швидкого збагачення. Інтенсивність Майнінгу буде збільшуватися пропорційно обсягу залучених в процес комп'ютерних потужностей, а прискорене зростання енергоспоживання в кінці кінців призведе до дефіциту енергоносіїв і подорожчання вуглеводневої сировини. Найбільш привабливим для Майнінг сьогодні може виявитися нафтогазовий комплекс країни. В силу своєї ментальності нафтовики дивляться на цей процес, як на подібне виробництво з видобутком нафти і газу. В таких умовах розміщення обчислювальних потужностей з Майнінгу криптовалюта на своїх виробничих площах може стати суттєвим джерелом коштів. Крім того використання інструменту первинного розміщення токенів – ICO (Initial Coin Offering), може дозволити компаніям, що знаходяться під санкціями, залучити фінансування інвесторів в криптовалюту. Автори розвивають тезу, що будуть виникати криптовалюти із 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 запровадила власну криптовалюту – Bilur («ланцюжок», в перекладі з баскської), особливість якої в тому, що її курс буде залежати від цін на нафту; (4) Президент Венесуели Ніколас Мадуро запропонував створення національної криптовалюти «Petro», що буде підтримана ресурсами нафти, газу, золота і алмазів, і обслуговуватиме нову систему взаєморозрахунків; (5) твердження експертів ЮНКТАД про те, що 80% доданої вартості світової економіки формується в глобальних мережах доданої вартості (ГМДВ) корпорацій, що забезпечують процес створення та просторового структурування робіт, та мінеральносировинного комплексу в цілому. Висувається гіпотеза про те, що найважливіша роль у глобалізації освоєння мінерально–сировинної бази (МСБ) планети належить: урядам промислово розвинутих країн по забезпеченню національних потреб у мінеральній сировині (МС) та міжнародним економічним структурам мереж. Автори вважають, що необхідність подолання методологічних труднощів і відповідного розвитку теорії сировинного ринку визначає актуальність подальших досліджень в даному напрямі, в тому числі запропонованого авторами цієї статті.

Метою статті є: науковий аналіз парадоксально конфліктного стану ринку ПЕР з огляду на відрив економічної практики від ряду методологічних і прикладних засобів щодо застосування новітніх фінансових інструментів, зокрема криптовалют; аналіз чинників зростання конфліктності в енергетичній галузі та ролі новітніх фінансових інструментів у забезпечені її стабільності.

Постановка завдання. дослідити вплив новітніх фінансових інструментів і, зокрема, криптовалют на:

– мережі енергетичного бізнесу (виробництво, транспортування, переробка і збут енергетичних ресурсів),

– сегменти мереж нафтохімічної галузі (розвідка і видобуток (upstream),

– транспортування сировинних ресурсів (midstream),

– а також переробку, оптову та роздрібну продаж кінцевих продуктів.

Виклад основного матеріалу. Взаємовплив геоекономічної й геополітичної парадигм розвитку розглядається авторами в контексті нової політичної економії (new political economy). Зміст даного підходу полягає в досліджені економічної політики з використанням припущень теорії раціонального вибору в руслі еволюціоністських підходів. Його суть полягає у визнанні існування двох обмежень в інформації у всіх економічних агентів, а саме: (1) принципова непевність в майбутніх сценаріях (непевність по Шумпетеру); (2) неможливість поділитися інформацією, яка належить окремим агентам (непевність по Хайеку). Базове припущення полягає в тому, що всі агенти, втягнуті в процес розробки економічної політики, в її здійсненні змушені приймати рішення в неоднозначних умовах, а саме: неповноти знання; відсутності певних інструментів впливу на перебіг бізнес–процесів; невизначеності можливих наслідків впливу цих інструментів на економічні процеси; вони не певні в своїх цілях й інтересах.

Проблема взаємозв'язку інституційної структури суспільства з його ефективним і безпечним розвитком є однією із провідних тем інституціонального аналізу. Так відомий економіст Д. Норт розглядав вплив інститутів на ефективність функціонування економіки через призму витрат обміну і виробництва. У своїх працях він відмічав, що інститути визначають можливості суспільства.

Розглядаючи ланцюжки вартості/цінності ПЕК, насамперед, зауважимо, що кінцеві продукти, вироблені підприємствами ПЕК, будь–то нафта, газ, електроенергія або нафтопродукти, характеризуються нееластичністю попиту, яка обумовлює монопольне становище багатьох компаній. Проте в гонитві за прибутком й іншими складовими ефективності та успішності підприємств, часом не беруться до уваги соціальні аспекти їхньої діяльності. Вищезгадані дослідження всіх трьох ланцюжків свідчать, що основним агентом контролю в ланцюжках виступає виробник – нафтогазовидобувні підрозділи компаній з високим ступенем вертикальної інтеграції і високим ступенем монополізації, яка зумовлює непереборні бар'єри для входу в будь–який з ланок ланцюжків нових гравців. Основні ланки в ланцюжках характеризуються високим рівнем матеріаломісткості/енерговитратності та інерційності [14]. Проте події 2017 року свідчать, що ця схема має вже певні новації. Розглянемо тренди та факти: (1) експерти нафтовидобувних країн вважають, що доцільно отримати вигоду з використання bitcoin в процесі торгівлі нафтою; (2) компанії BP, Shell, Statoil, а також менш відомі корпорації запустили проект по створенню торгового майданчика на основі технології блокчейн; (3) зареєстрована у Великій Британії стартап–компанія R Fintech представила власну криптовалюту Bilur, курс якої буде залежати від цін на нафту; (4) Президент Венесуели запропонував створення національної криптовалюти «Petro», що буде підтримана ресурсами нафти, газу, золота і алмазів, і обслуговуватиме нову систему взаєморозрахунків.

Для подальшого аналізу розглянемо більш широкий контекст економічного життя і звернемося до сучасних досліджень цього процесу, зокрема результатів аналізу Хілемана Гарріка, Мішеля Раухса «Бенчмаркінг глобальних кріптовалют» [27]. Вчені свідчать, що: (1) чисельність працюючих в індустрії Bitcoin, а також активних власників гаманців постійно зростає; (2) більшість провайдерів гаманців знаходяться в Європі і Північній Америці; (3) треть гаманців – це продукт з закритим кодом, при чому – 39% гаманців є мультивалютними, а 52% мають вбудовані функції валютообміну; (4) мережа Bitcoin найбільш популярна для здійснення міжнародних переказів (86%); (5) найбільш затребувана послуга – мерчантсервіс (прийом коштів); (6) 79% платіжних компаній мають усталені відносини з банківськими установами та платіжними мережами; (7) найбільша кількість бірж зареєстрована в Європі, на другому місці стоїть Азіатсько–Тихоокеанський регіон; (8) сектор майнінгу характеризується високою конкуренцією і постійною появою нових гравців (більшість пулів майнінгу розміщені в Китаї).

Нині цей процес підтримала британська компанія R Fintech, яка представила нову криптовалюту – bilur. Як і bitcoin, вона базується на блокчейні – розподіленому реєстрі, але, на відміну від аналогів, bilur прив'язаний до вартості нафти і менше схильний до коливань. Прив'язку до нафти в R Fintech порівнюють із введенням в свій час золотого стандарту для оцінки традиційних валют. Фінансова компанія R Fintech розробила bilur для тих, хто регулярно використовує криптовалюти, але при цьому не хоче ризикувати через постійні коливання bitcoin, тому вважає більш вигідним фонди підтримувані фіксованим активом – подібно відміненому 45 років тому золотому стандарту для традиційних валют. Один bilur еквівалентний 6.5 барелям нафти Brent і, відповідно, в ціновому виразі 356 дол. (326 євро). R Fintech після придбання 1 млн. барелів сирої нафти у Техаській нафтової компанії Hockley загальною вартістю близько 53 млн. дол. і 154297 bilur планують отримувати прибуток за рахунок невеликої комісії з власників bilur – щорічно з них стягуватимуть 3% – виключно за право володіння такою «цінністю». Проте цей намір сприймається критично, оскільки навряд чи такий крок додасть популярності новій криптовалюті – за bitcoin в гаманці ніхто не вимагає плати. Разом з тим, можливо вже стверджувати, що bilur як факт економічної сфери життя свідчить про продовження практики забезпечення криптовалют реальною вартістю, яка прив'язана до реального фізичного об'єкту.

Як і біткоін, bilur базується на технології блокчейна – розподіленого реєстру, в якому всі транзакції відстежуються і перевіряються усіма учас–

никами угоди. Система вважається прозорою, а ймовірність шахрайства при використанні блок–чейна зводиться до нуля. Але поки що bilur не мож–на розплатитися ні на одному з сайтів. У той же час bitcoin став офіційним платіжним засобом в Японії, а до літа їх прийматимуть у 260 тисячах магазинів і кафе. Середня вартість криптовалют тримається на рівні 1400 дол., однак користувачі побоюють–ся її обвалу. Так в 2013 р. вартість bitcoin впала на 75%. Через ризики і появу дедалі більшої кількос–ті конкурентів bitcoin поступово втрачає монопо–лію на ринку криптовалют, капіталізація якого не–щодавно досягла 30 млрд. дол. У 2013 році bitcoin складали 95% ринку, а нині – 70% [5;12–13;17; 18–19; 21; 25–28; 31; 33–34].

Цей факт свідчить, що світова енергетична про–блема залишається важливою і залежною від по–гано передбачуваних чинників, здатних істотно ускладнити світовий розвиток. Найзагальнішим показником, що показує рівень споживання і по–треб, є споживання ПЕР на душу населення. В се–редньому він відображає загальний рівень по–треб, які пов'язані з технологічним і економічним розвитком. Іншими словами, без досягнення дея–кого рівня споживання ПЕР неможливе досягнен–ня розвитку продуктивних сил і економічного до–бробуту, і ця проблема визначає рівень ГЕБ. Нами встановлено, що на рубежі 1900–х – 2000–х ро–ків дослідники постали перед необхідністю вияв–лення основних факторів–складників ГЕБ та ме–ханізму її забезпечення. Проте єдиним наслідком дискурсу було створення ряду геополітичне анга–жованих інститутів та альянсів. А перед нами кон–кретно постала потреба у дослідженні економіко–теоретичних та аксіологічних основ праксеології застосування intelligent enterprise (IE) стратегій у тріаді відносин: (1) виробники ПЕР – (2) транзи–тери ПЕР – (3) імпортери ПЕР). Аналіз глобаль–них, регіональних та локальних ринків ПЕР ви–світлює значні розбіжності в статистичних даних різних міжнародних інституцій. Тому ми застосу–вали вартісні показники питомої ваги надр світу (табл.1) [1–4; 6–16; 19–20; 22; 2; 29].

Як бачимо з таблиці, провідне місце серед цієї групи ресурсів належить нафті (зокрема, в Украї–ні є понад 158 родовищ нафти). Загальна потен–ційна вартість підтверджених видобувних запасів корисних копалин у надрах всього світу дорівнює 88 трлн дол. США. Ця потенційна вартість запасів у розрізі країн розподіляється досить нерівномір–но: США – 14,4; РФ – 12,4; Китай – 5,5; Саудів–ська Аравія – 4,7; ПАР – 4,6; Австралія – 3,9; Іран – 3,2; Канада – 3,1; Індія – 2,7; ОАЕ – 2,1; Ірак – 1,9; Україна – 1,9 (12 місце, 2,2 % потенційної вартості всіх підтверджених запасів світу); Кувейт – 1,6; Велика Британія – 1,5; Казахстан – 1,45; Венесуела – 1,45; Польща – 1,3; Мексика – 1,1; Індонезія – 0,9; Бразилія – 0,8 трлн дол. На решту країн припадає лише 20 % їх загальної вартос–ті. За питомою вартістю запасів, що приходяться на 1 км2 території, Україна знаходиться на 12–му місці, за питомою вартістю запасів, що прихо–дяться на душу населення, – на 15–му.

За ступенем залежності від постачань імпортної сировини виділено групи: 0–25%: цементна си–ровина, флюсові вапняки, доломіт, галька, гравій, щебінь, граніт, порфір, базальт, пісковик, мармур, травертин, пемза, наждак, крейда, каолін та глини, кварц, пісок всіх видів, кухонна сіль, залізна руда, вугілля кам'яне, вугілля буре, торф; 26–50%: гіпс, марганцева руда, нікелева руда, графіт природ–ний; 51–75%: польовий шпат, карбонат магнію, природний газ, сірка; 76–100%: стеатит, слюда, азбест, сланець, землі інфузорні, сульфат барію, фосфат калію, нафта сира, алюмінієва руда, руда свинцю, цинкова руда, молібденова руда.

Досліджено, що є кілька видів корисних ко–палин, виснаження яких або зміна традиційних напрямів транспортування сприймається дер–жавами на рівні потенційних загроз і причин кон–флікту (табл. 2).

До таких «критичних ресурсів» у першу чергу належать енергоносії та прісна вода, що було пе–редбачено у «парадоксальній» формі А. Смітом та С. Джевонсом. Нафтова криза 1973 р. змусила уряди провідних країн світу переглянути підходи до національної безпеки з точки зору впливу на без–пеку економічних факторів, і насамперед залеж–ності економіки від природних ресурсів. У ГЕБ по–чали виділяти такі тісно взаємопов'язані аспекти як військово–політичний, фінансовий, екологіч–ний, технологічний й економічний: військово–по–літичний аспект пов'язано з тим, що існує небез–печна поляризація світового ПЕК, коли на одному з його полюсів знаходяться країни з високим рів–нем енергозабезпечення, а на другому – країни, які перебувають в енергетичній бідності й відста–лості [1–4; 6–16; 19–20; 22; 2; 29].

Існування таких полюсів при високій залежності ряду країн й навіть регіонів від імпорту енергоносі–

Таблиця 1. Питома вартість надр світу

Країна	Питома вартість	
	млн. дол. /км*	тис. дол./люд.
Кувейт	89,8	792,6
Катар	55,0	1062,7
ОАЕ	24,8	847,7
Бахрейн	21,4	50,0
Бруней	9,3	180,0
Велика Британія	6,2	26,0
Ірак	4,3	91,8
Польща	4,1	32,9
Нідерланди	3,9	10,5
ПАР	3,8	108,9
Свазіленд	3.6	60,1
Україна	3,2	37,8
Ямайка	2,9	12,8
Югославія	2,3	22,0
Саудівська Аравія	2,2	256,1
Чехія	2,0	15,5
Боснія і Герцеговина	2,0	23,3
Іран	1,9	50,9
Венесуела	1,6	64,8
Азербайджан	1,5	17,7
США	1,5	54,4
Греція	1,5	18,6
Гвінея	1,3	42,7
Куба	1,2	12,4
Угорщина	1,0	8,8
Індія	0,8	2,9
Норвегія	0,8	69,0
Японія	0,75	2,2
Росія	0,7	84,8

Таблиця 2. Забезпеченість запасами сировини та ступінь залежності підприємств від імпортних постачань

№	Група корисних копалин	Забезпеченість запасами	Залежність від імпорту	Види корисних копалин
1	Забезпеченість запасами с досить великою і повністю за–довольняють внутрішні потреби	Більше 200 років	0–25%	Кам'яне і буре вугілля, декора–тивне і облицювальне каміння, каолін, кухонна сіль, доломіт, флюсові вапняки
2	Із значною кількістю запасів і частковим забезпеченням по–треб внутрішнього ринку	Більше 500 років	26–75%	Калійні солі, графіт, сірка,
3	З середніми значеннями забезпеченості запасами та частковим забезпеченням по–треб внутрішнього ринку	100–200 років	26–75%	Марганцеві, нікелеві руди, по–льовий шпат та ін.
4	Дефіцитна (із недостатньою кількістю запасів та великою часткою імпорту)	Менше 100, років	51–100%	Нафта, газ, руди кольорових металів, тощо

ів слугує фактором зростання міжнародної напру–ги, яка може перерости в військове протистояння.

Крім того, не спостерігається значних зрушень в структурі енергоспоживання практично всіх кра–

їн світу, тобто нафта лишається переважним видом енергетичних ресурсів у споживанні. Встановлено, що саме провідні країни й генерують принципи забезпечення міжнародної енергетичної безпеки через свої міжнародні організації та об'єднання. Концепція єдиної стратегії країн «вісімки» в сфері енергетичної безпеки зародилася у 2000 році під час зустрічі лідерів провідних держав на Окінаві. З метою пошуку підходів до зниження глобальних негативних цінових ризиків у 2001 році у Детройті (США) пройшла перша зустріч міністрів енергетики країн «вісімки». Подальший розвиток проблематика ГЕБ отримала на зустрічі світової еліти в Санкт–Петербурзі у 2006 р. МЕА є автономним органом у структурі Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Головною метою, що ставили перед собою засновники МЕА, було забезпечення енергетичної безпеки, з особливим акцентом на нафтову безпеку. На випадок значних перебоїв у поставках нафти, що мають міжнародний характер, засновники МЕА створили договірну систему фізичного розподілу нафти (Систему розподілу в кризових ситуаціях). Політика МЕА по забезпеченню енергетичної безпеки за тридцять років існування Агентства перетерпіла істотну еволюцію [1–4; 6–16; 19–20; 22; 2; 29].

Серед головних кон'юнктуро–утворюючих організацій виділено ОПЕК та Форум країн–експортерів газу (ФКЕГ). Хоча частка ОПЕК на світовому ринку нафти зменшилась з 70% в 70–х роках до 40% в 2002 р., оскільки її виробництво значно скоротилось, а інші світові виробники збільшили виробництво, картель продовжує контролювати 77% світових запасів нафти. Міжнародні експерти прогнозують, що частка ОПЕК на ринку нафтопродуктів упродовж наступних 20 років зростатиме. Форум країн–експортерів газу (ФКЕГ) (Gas Exporting Countries Forum (GECF) юридично був оформлений у 2008 році на московському саміті, на якому була створена Постійно діюча регламентна організація постачальників газу. Експерти США та Євросоюзу вважають, що створення «газової ОПЕК» поставить під загрозу енергетичну безпеку всього світу і дозволить маніпулювати цінами. В той же час представники Газпрому неодноразово заявляли, що ані «велика газова трійка» (Іран, Катар, Росія), ані Форум країн–експортерів газу не будуть газовим ОПЕК, а стануть майданчиками для обміну інформацією, координації дій і розвитку діалогу між виробниками.

Поклади нафти, придатні для промислової розробки, зосереджені лише в декількох районах земної кулі, головним чином – у країнах Перської затоки (2/3 світових запасів), у північно–західних районах Росії, країнах Карибського басейну і у Західній Африці. Близько 77% запасів зосереджено в країнах ОПЕК, а частка цих країн у світовій торгівлі нафтою складає близько 65%. У той же час на світовому ринку нафти в останнє десятиліття підсилюється роль нових експортерів, що не входять в ОПЕК, – Мексики, Великобританії, Норвегії, АРЄ. На частку нафти припадає біля 40% сукупного світового енергоспоживання і ця цифра, на думку аналітиків, лишиться незмінною на протязі найближчих 20 років. Згідно прогнозу виробничі потужності нафтовидобутку складуть біля 125–130 млн. барелів чи 6,5–6,8 млрд. тонн [1–4; 6–16; 19–20; 22; 2; 29]. Біля 88% нафти використовують для виробництва різного виду палива й біля 12% – продукції непалівного призначення (мастила, нафтобітуми). Зараз кількість продуктів, отриманих з нафти, нараховує більше 80 тис. найменувань Умовно нафтохімічний комплекс і його сировинну базу можна поділити на чотири групи: вуглеводнева (нафтове і газове) сировина, базові напівпродукти, нафтохімікати, кінцеві нафтохімічні продукти. Якщо брати тільки найбільш великотоннажні види сировини, напівпродукти і кінцеві продукти, то можна відзначити, що при переході від групи до групи число продуктів збільшується приблизно на порядок. Як видно з таблиці 3 основних (масових) видів вуглеводневої сировини 5, а якщо узагальнити – 2 (нафта і газ), базових нафтопродуктів – порядку 10, великотоннажних нафтохімікатів до 100, а кінцевих нафтохімічних і хімічних продуктів, якщо враховувати їх основні види і марки, – більше 1000 [1–4; 6–16; 19–20; 22; 29].

В період 1997–2006 рр. попит на базові напівпродукти нафтохімічної промисловості зріс з 185 млн. т в 1996 р. до 345 млн. т в 2006 р., тобто на 160 млн. т, або в середньому на 16 млн. т в рік.

За оцінками експертів в період 2007–2010 рр. попит на базові напівпродукти мав би зрости на 88 млн. т, або в середньому на 22 млн. т в рік.

В умовах світової кризи очікувалося деяке зниження цих показників в 2009–2010 рр. При середньому рівні завантаження потужностей 90% за 10 років були введені установки загальною потужністю 178 млн. т. Проте згідно прогнозу

Таблиця 3. Основні види сировини кінцевих продуктів нафтохімічного комплексу

Види сировини і продукції			
Сировина	**Базові напівпродукти**	**Нафтохімія**	**Кінцеві продукти**
Число видів сировини, напівпродуктів і кінцевої продукції			
5	10	до 100	до 1000
1.Природний газ 2. Етан 3. Пропан 4. Бутани 5. Прямогінні бензинові фракції нафти і газового конденсату	1 . Етилен 2. Пропиляний 3. Бензол 4. Толуол 5. Ксилоли сумарні 6. Ортоксилол 7. Параксилол 8. Бутадієн 9. Ізопрен 10. Метанол	1. Спирти 2. Оксиди 3. Гліколі 4. Альдегіди 5. Ангидріди 6. Кислоти 7. Кетонн та ін.	1. Синтетичні смоли і пластмаси 2. Синтетичні волокна 3. Синтетичний каучук 4. Синтетичні миючі за–соби 5. Лакофарбні матеріали та ін.

МЕА обсяг світового видобутку нафти має тен–денцію до зменшення (табл. 4).

Використання більш сучасних технологій спри–ятиме зниженню витрат на розробку неконди–ційних запасів нафти. Якщо прийняти до уваги великі розміри цих запасів, зменшення в май–бутньому витрат на їх розробку, то можливо очі–кувати на значне покращення прогнозів по видо–бутку нафти. Згідно оцінок, з нафтоносних пісків Канади можливо видобути 300–2500 млрд. бар. нафти. Ця кількість нафти може задовольнити світовий попит на 10 років. Світова енергетика стоїть на порозі технологічного та структурного реформування. Віртуалізація розрахунків тільки нафтогазової промисловості може принести до–датковий дохід 1,6 трлн. дол. до 2026 року. Од–нак цей технологічний перехід може виявитися дуже хворобливою трансформацією для бага–

Таблиця 4. Світовий видобуток до 2030 р., нафти млн. бар/доб. згідно прогнозу МЕА

	2002 р.	**2010 р.**	**2020 р.**	**2030 р.**	**2002–2030 рр.**
Країни – не члени ОПЕК	45,3	51,3	47,9	43,4	–0,2
Країни ОЕСР, в т.ч.:	21,1	20,1	16,3	12,7	–1,8
Країни ОЕСР Північної	13.7	14,8	12,6	10,0	–1,1
Америки, з них:					
США й Канада	10,1	10,6	8,7	7,2	–1.2
Мексика	3,6	–1,2	4,0	2,8	–0,9
Країни ОЕСР Європи	6,6	4,8	3,1	2,2	–3,9
Країни ОЕСР Тихого океану	0,8	0,5	0,5	0,5	–2,0
Країни з перехідною економікою, в т.ч.:	9,5	14,6	15,4	15,9	1,8
РФ	7,7	10,4	10,6	10,8	1,2
Інші країни	9	4,2	4,7	5,2	37
Країни, що розвиваються, в т.ч.:	14,6	16,6	16,2	14,8	о,о
Китай	3,4	3,3	2,7	2,2	–1,5
Індія	0,8	0,7	0,6	0,5	–1,6
Інші країни Азії	1,7	1,6	1,2	0,6	–3,4
Латинська Америка	3,7	4,7	5.5	6,1	1,8
Бразилія	1,7	2,5	3,3	4,0	3,6
Інші країни	2,2	2,2	2.2	2,1	–0,2
Африка	3,0	4,6	4,9	4,4	1,4
Близький Схід	2.1	1,8	1,4	1.0	–2.7
Країни ОПЕК, в т.ч.:	28,2	33,3	49,8	64,8	3,0
Країни Близького Сходу	19.0	22,5	37,4	51,8	3,6
Інші країни ОПЕК	9,2	10,7	2,4	13,0	1,2
Некондиційна нафта	1,6	,8	6,5	110,1	6,7
З неї ОТ L	0,0	0,4	1,5	1,4	16,0
Світ в цілому	77,0	90,4	106,7	121,3	–

тьох старих промислових підприємств. Структуру світу, в тому числі промислового, змінює концепція intelligent enterprise (IE) – набір технологічних інновацій, що включає штучний інтелект (artificial intelligence, AI), інтелектуальну, аналітичні технології та когнітивні обчислення.

Ринок когнітивних рішень і штучного інтелекту виросте до 2020 р. до 46 млрд. дол., тобто зросте на 500% в порівнянні з рівнем 2016 року. Застосування IE–рішень підвищить ефективність використання робочої сили і може збільшити продуктивність національних економік низки країн на 40% до 2035 року. Проте у той час як фінансовий сектор швидко трансформується, рухаючись за обсягами інвестицій в IE–системи, нафтогазова промисловість поки істотного виграшу від нового цифрового порядку не отримала. Нафтова галузь тільки що пройшла найскладніший період за останні 30 років. Падіння цін на нафту в період з 2014 року, скорочення 350 тис. осіб персоналу по всьому світу, падіння інвестицій у видобуток – це серйозна криза, з якою нафтогазова промисловість зіткнулася в останні роки. Проте, ряд провідних корпорацій вже почали використовувати нові технології: у 2017 р. BP придбала компанію Beyond Limits, старт–ап на основі штучного інтелекту і когнітивних обчислень, адаптований для upstream–технології NASA, що призначені для розвідки далекого космосу; Chevron активно розвиває графічні процесори візуалізації сейсмічних даних та створення тривимірних моделей родовищ. Основна мета – визначення найбільш підходящих місць для буріння; Shell розробляє алгоритми машинного навчання для проведення сейсмічної розвідки для автоматичного виявлення і класифікації геологічних структур на сухопутних і морських нафтогазових родовищах; італійській Eni довелося скоротити капітальні витрати на 20% у зв'язку з інвестуванням на початку 2017 р. в гібридний високопродуктивний комп'ютер, призначений для використання в сегменті розвідки і видобутку вуглеводнів. Проте елементи IE можуть встановлюватися поверх вже існуючих систем і використовувати дані, які вже генеруються встановленим раніше обладнанням. Це дозволить суттєво скоротити витрати на віртуалізацію в рамках нафтогазових проектів, що є гарною новиною для галузі, в якій чотири з п'яти реалізованих мегапроектів не дотримуються графіку або перевищують бюджет. Сумарний видобуток нафти у світі не суттєво зростатиме до 2030 р., навіть при цьому в багатьох регіонах рівень видобутку буде знижуватися. На країни з перехідною економікою, Західну Африку й Латинську Америку припаде більша частина приросту видобутку в країнах–нечленах ОПЕК. Загальне зростання первинного споживання ПЕР за 25 років очікується на 45%, зокрема: газу – на 75%, нафти – на 37%, вугілля – на 17%, відновних ресурсів – на 61%. Продовжиться зростання видобутку вуглеводнів в РФ, але повільнішими темпами, в порівнянні з останніми 6 роками. В довгостроковій перспективі видобуток в країнах ОПЕК, особливо, на Близькому Сході, буде зростати швидшими темпами з огляду на більші запаси й менші витрати на видобуток. Доля країн ОПЕК на ринку зросте з 37% у 2002 р. до 53% – у 2030 р., що перевищить історичний максимум, який було досягнуто у 1973 році. Високі ціни на нафту будуть сприяти зниженню частки ОПЕК на ринку за рахунок стимулювання видобутку в країнах–нечленах ОПЕК, а також видобутку некондиційної нафти.

Природний газ – це третє за величиною джерело енергії. Відомо, що 25 % енергії у світі виробляється з природного газу. Вміст енергії в природному газі високий, майже такий самий, як у нафті. Найбільш компетентним джерелом інформації про нерозкриті запаси газу є огляд «World Petroleum Assessment», який готує USGS. Дослідження USGS підтверджують високий потенціал запасів природного газу у світі (табл. 5).

Основні результати оцінок USGS у 2000 році свідчать, що більша частина запасів у світі потребує уточнюючих ГРР (табл. 6). Нерозкриті запаси газу оцінюються у 147,1 трлн. м куб., 25% з яких відносяться до супутнього газу й 75% – до природного газу.

Торгівля зрідженим газом зосереджена в основному в АТР, на який припадає близько 75% світової торгівлі цією продукцією Основним імпортером є Японія, зростання імпорту очікується в республіці Корея і на Тайваню. Відзначається збільшення попиту на продукти переробки природного газу – етан, зріджені нафтові гази і важкі конденсати. Однак, головним шляхом постачання залишився трубопровідний. Газова інфраструктура загалом і транснаціональні ГТС, а морські особливо, потребують серйозного інвестування. У 1981 р. Італія стала піонером з прокладання протяжних глибоководних газопро–

Таблиця 5. Запаси й ви добуток газу у світі

Регіони та країни	Запаси газу, трлн. м³		Видобуток газу, млрд. м³	
	2004 р.	2005 р.	2004 р.	2005 р.
1	2	3	4	5
Країни АТР, в т.ч.:	0,9	2,1	301,23	320,5
Австралія	0,8	0,78	37.03	40,27
Бруней	0,39	0,39	12,2	12,2
КНР	1,5	1,5	46,9	55,2
Індія	0,92	1,1	27,9	28,3
Індонезія	2,56	2,77	76,7	77,3
Малайзія	2,12	2,12	55,1	61,3
Решта	2,61	2,44	45.4	45.9
ОЕСР Європа В тому числі:;	5,3	5,5	327,7	316,4
Данія	0Д	0,08	9.4	10,5
ФРН	0,28	0,26	20,6	19,9
Італія	0,23	0,23	13	12
Нідерланди	1,76	1,76	86	78,8
Норвегія	2,08	2.39	82,9	89,6
Великобританія	0,59	0,53	101,2	92,05
Решта	0,26	0,25	14,6	13.6
Решта Європи й СНД В том числі:	55,44	55,44	802	824,6
Азербайджан	0,13	0,84	5.2	5,8
Казахстан	1.82	1,82	22,1	27,9
Румунія	0,1	0.1	13	12,9
Розсип	47,04	47,04	619,7	627,5
Туркменія	1,99	1,99	59.3	67,3
Україна	1,11	1,11	20,5	20,8
Узбекистан	1,85	1,85	59	59
Решта	0,71	0,71	3,2	3,4
Близький Схід, в т.ч.:	71,38	72,6	282,9	295,9
ОАЕ (Абу–Дабі)	5.55	5,62	45,5	45,7
Іран	26,6	27,48	81.3	83,5
Ірак	з,п	3,17	2,6	3.9
Кувейт	1,56	1,57	10,2	10.2
Катар	25,75	25,77	42,3	46,9
Саудівська Аравія	6,64	6,83	65,7	69,5
Решта	2,17	2,16	35,7	36,2
Африка, в т.ч.:	13,49	3,75	157,8	176,9
Алжир	4,54	4,54	86,7	92,8
Ангола	0,05	0,05	0,8	0,8
Єгипет	1,66	1,66	34,5	42
Габон	0,03	0,03	0,1	0,1
Лівія	1,4?	1.49	7	12,5
Нігерія	4,98	5,23	22,6	22,6
Решта	0,76	0,75	6,1	6,1
Західна півкуля В тому числі:	14,46	14,6	885,9	882,2
Аргентина	0,61	0,53	46,8	46,3
Бразилія	0,25	0,33	10,8	11.3
Канада	1,6	1,6	183,5	187.2
Колумбія	0,11	0,11	7,8	8,8
Болівія	0,68	0,68	10	12.3
Мексика	0,45	0,45	41,5	43,1
США	5,35	5,45	531,6	516,6
Венесуела	4.27	4,28	23,4	24,2
Решта	1,14	1,17	30,5	32,4
Світ в цілому	171,01	172,97	2804,4	2871,8
ОПЕК	87,52	89,23	464,1	489,2

Таблиця 6. Питома вага окремих країн, які мали найбільші запаси природного газу станом на 2005 рік

Країна	Частка від світових запасів, %
20 провідних країн	90,0
РФ	27,2
Іран	15,9
Катар	14,9
Саудівська Аравія	4,0
ОАЕ	3,5
США	3,2
Нігерія	3,0
Венесуела	2,5
Алжир	2,6
Ірак	1,83
Індонезія	1,6
Норвегія	1.38
Малайзія	1,23
Туркменія	1,2
Узбекистан	1,1
Казахстан	1,1
Нідерланди	1.01
Канада	0,93
Кувейт	0,91
КНР	0,87
Інші	10,0

водів – було розпочато прокладання газопроводу «Transmed» між Тунісом та Італією (1983 р.).

Впровадження технологій зрідження/регазифікації наприкінці 1950–х років дозволило отримувати зріджений природний газ (ЗПГ) і транспортувати його морськими шляхами. Таким чином, ЗПГ створює додаткові можливості диверсифікації джерел і шляхів газопостачань. Впровадження технологій ЗПГ значно розширило географію постачальників газу до ЗЄ, як і торгівлю газом загалом. Перший метановоз із ЗПГ надійшов до Великої Британії в 1959 р. з Мексиканської затоки, через п'ять років було започатковане постачання ЗПГ з Алжиру до Франції. З часом до кола постачальників ЗПГ до Європи приєдналися Єгипет, Лівія, Оман, Катар і Нігерія. З метою мінімізації ризиків ПЕК укладає довгострокові контракти зі споживачем – що, своєю чергою, зумовлює можливість його тривалої залежності від постачальника і наростання конфліктних ситуацій за умови змін внутрішнього політичного середовища країн – суб'єктів комерційної діяльності чи кон'юнктури на світовому ринку ПЕР [2–4; 19–20; 29].

Крім того, існують ще й так названі ресурси «нетрадиційного» газу–метану у вугільних пластах у вигляді газогідратів. Ресурси такого газу оцінюються у тисячі трлн. куб. м, вони розміщені по території планети більш рівномірно від традиційних ресурсів природного газу, однак при сучасних технологіях їх освоєння є більш витратною справою. Очікується, що частка у 72% всього видобутого природного газу з родовищ на континентальній частині у 2002 році знизиться до 64% у 2030 р., з огляду на тенденції зростання видобутку на шельфах. На країни Північної Америки, Близького Сходу й нові незалежні країни припадатиме 2/3 від всіх потужностей, які були введені на континентальній частині. На континентальний шельф північно–західної Європи й Мексиканської затоки США буде припадати 1/3 нових потужностей у шельфовій зоні, а на країни Азії 1/3 таких потужностей [1–4; 6–16; 19–20; 22; 29].

Підтверджені великі запаси природного газу в Росії, що забезпечать видобуток на рівні, який задовольняє зростаючий внутрішній попит, а також зростання об'ємів експорту в Європу й на нових ринках Азії. Експорт природного газу зріс з 207 млрд. м3 у 2005 р. до 265 млрд. м3 у 2010 р., й очікується в обсягах 281 млрд. м3 у 2030 р. В цих прогнозах враховується зростання імпор–

Таблиця 7. Залежність країн від імпорту природного газу

Країни	2002 р.		2010 р.		2030 р.	
	млрд. м³	%	млрд. м³	%	млрд. м³	%
Країни ОЕСР Північної Америки	0	0	33	4	197	18
Країни ОЕСР Європи	162	36	267	46	525	65
Країни ОЕСР Азії	98	98	130	97	183	<М
КНР	0	0	9	15	42	27
Індія	0	0	10	23	44	40
ЄС	233	49	342	60	639	81

ту газу з Центральної Азії в РФ, що, в свою чергу, сприятиме збільшенню постачання газу до Європи (табл. 7).

Поняття сервісу в нафтогазовій галузі об'єднує ряд послуг та обладнання по обслуговуванню шести сегментів ринку: сегмент послуг (геологорозвідка, сейсморозвідка, геофізичні роботи; буріння й супроводження буріння; поточний й капітальний ремонт свердловини; інтегроване управління проектами); сегмент обладнання для будівництва й ремонту свердловин (обладнання для геологорозвідки, сейсморозвідки, геофізичних робіт; бурове обладнання й обладнання, яке використовується в супроводжені буріння; обладнання для експлуатації свердловин; обладнання для дослідження й ремонту свердловин; допоміжне обладнання); виробництво, сервіс обладнання; сегмент технологій (розробка й передача інформаційних та інших технологій); сегмент інфраструктури (будівничі роботи, автодорожні будівництво, енергетичний сервіс, інші роботи); сегмент технологічного й загального використання транспорту; інші послуги (дослідження проб, екологічні дослідження).

Нині тільки США, Росія й Китай мають широкий асортимент нафтогазового обладнання, апаратури, технологій й володіють власним сервісом та інтелектуальним потенціалами для виконання робіт – від пошуку й розвідки родовищ до найбільш повного вичерпання запасів нафти й газу з родовища. До головних факторів, які обумовлюють лідерство названих країн в цій сфері, відносяться: наявність крупного ПЕК, який формує потребу в новій техніці й технології і виступає в якості полігону для їх перевірки; наявність розвинутого оборонно–промислового комплексу, який створює передумови технологічного лідерства в сервісі завдяки використання нових досягнень оборонної техніки; високий рівень академічної й галузевої науки, що підвищує конкурентоспроможність та позиціонування послуг на світовому ринку спецтехніки та послуг; розвинута система й високий рівень освіти населення.

Найбільш досвідчені кадри та найширший асортимент нафтогазового сервісу пропонує США, що практично дозволяє компаніям США контролювати світовий сервісний ринок. Далі йде РФ, нафтогазовий сервіс якої самостійно забезпечував в свій час рекордний річний об'єм видобутку нафти в 600 млн. т. та газу в 600 млрд. м3 для СРСР, а також країн РЕВ, КНР, В'єтнаму, Індії, Іраку, Єгипту, Лівії, Алжиру, Куби, Югославії та інших країн. Китайський нафтогазовий сервіс є відносно молодою галуззю ПЕК КНР, який застосовує агресивні зовнішньоекономічні стратегії. Державна політика КНР по реформуванню, захисту інтересів китайського нафтогазового сервісу й підвищенню його конкурентоспроможності реалізується корпорацією «China National Petroleum Corporation». При вступі Китаю у ВТО керівництво країни необхідно було вирішити дві задачі: захистити вітчизняний сервісний ринок від його поглинання іноземними компаніями; забезпечити лідируючі позиції китайським компаніям на світовому ринку нафтогазового сервісу. З цією метою при вступі у ВТО було погоджено 7–річний строк дії обмежуючих квот доступу іноземних сервісним компаніям на китайський ринок, що дало можливість реформувати невеликі розрізнені підприємства нафтогазового сервісу й включити в склад нафтогазових корпорацій та компаній ряд нових, а саме: Petro China, SINOPEC, «China National Offshore Oil Corporation». Остання стала найбільш впливовою й розвинутою як на внутрішньому ринку так й на світовому ринку. Морські сейсмічні, каротажні, бурові компанії, які входять в состав «China National Offshore Oil Corporation» (CNOOC), мають сучасну техніку й технології й не тільки повністю забезпечують свої національні потреби, але й вишли на світовий ринок. Стартові позиції в освоєнні КНР морською технікою й технологією нафтогазового сервісу були реалізовані американськими

компаніями, а подальший розвиток забезпечили власні науково–виробничі комплекси CNOOC, а для вирішення найбільш складних проблем були залучені спеціалісти Академії китайського військово–морського флоту. Нині китайський нафтогазовий сервіс успішно конкурує з американськими сервісними компаніями на суші й морі в 25 країнах світу, в тому числі Казахстані, Туркменістані, Узбекистані, арабських країнах, Африці, Центральній й Південній Америці, країнах Азійсько–Тихоокеанського економічного простору. Спеціалісти КНР створили безпосередньо в США китайські компанії по розробці, виробництву й поставці в КНР високотехнологічних зразків апаратури й обладнання для нафтогазового комплексу. В РФ сервіс КНР представлено сейсмічною компанією «Bureau of Geophysical Prospecting», яка зайнята сейсморозвідувальними роботами в Західному Сибіру [4; 6–16; 19–20; 29].

Останнє десятиріччя відзначено виникненням нового виміру ГЕБ. На світовому енергетичному ринку зростає конкуренція як за частку у видобутку вуглеводнів, так і в поставках на найбільші регіональні ринки. Це конкуренція між США, Росією і Саудівською Аравією. На їх частку припадає 33% світового нафтовидобутку та 41% видобутку газу. США найближчим часом готуються стати також великим експортером газу в Європу і Азію. США будуть планомірно скорочувати імпорт нафти з Близького Сходу, одночасно розширюючи свою присутність в якості експортера вуглеводнів в регіонах світу. У руслі цих тенденцій буде розвиватися і ситуація на Близькому Сході. До 2035 року частка країн Близького Сходу в світових постачаннях нафти зросте до 34% з нинішніх 32%. Частка нафти, що експортується з Близького Сходу, знизиться до 65% з 72% з огляду на зростання внутрішнього попиту. Обсяг видобутку нафти на Близькому Сході буде зростати до 2035 року на 22% при зростанні обсягу попиту на 55%. Природний газ в енергобалансі Близького Сходу є найбільш швидкозростаючим енергоносієм серед невідновлювальних ресурсів. В період 2012–2035 рр. очікується зростання виробництва на 74%, а споживання на 95%. У зв'язку з цим до 2035 року частка газу в загальному обсязі видобутку в регіоні енергоресурсів зросте з 49% до 54%.

Вугілля за обсягами використання первинних енергоносіїв разом з природним газом займає у світовій економіці другу–третю сходинку після нафти. Так, у 2001 році середньосвітовий показник загального споживання вугілля становив 23,7% (відповідно, нафта – 38,7%, газ – 23%). У світовому виробництві електроенергії питома вага вугілля вища – у 2001 р. вона становила 39,1%. Для країн ЄС цей показник нижчий від середньосвітового (становить 15–27%). Але для окремих країн–членів ЄС частка вугілля в електроенергетиці перевищує середньосвітовий показник (у Німеччині – 52,5%, у Польщі – 96%). В Україні частка вугілля у виробництві електроенергії знаходиться на рівні середнього показника країн ЄС (26%) [33]. За даними EIA протягом найближчих років вугілля залишиться основним видом палива у світі при виробництві електроенергії [35–36]. Але поки що, залишається головна проблема, яку потрібно подолати при використанні вугілля на ТЕС, – це забруднення довкілля викидами.

Сумарні доведені запаси вугілля у світі складають 907 млрд. т, що при збереженні нинішніх темпів його видобутку забезпечить світ на 200 років. Камінне вугілля – коксуючи й енергетичне – складають 83% від їх доведених запасів, а решта припадає на буре вугілля. Найбільші запаси вугілля були відкриті у США, РФ, КНР. Запаси енергетичного вугілля широко поширені, проте рівень витрат на його видобуток, а також якість відрізняються по регіонах. Запаси коксуючого вугілля високої якості є більш обмежені, їх забезпечує лише США, Австралія, Канада, КНР. Буре вугілля частіше використовується на електростанціях, які розміщаються недалеко від місць їх видобутку, що пов'язано з його низькою енергетичною цінністю та витратами на транспортування.

Очікується, що світовий видобуток вугілля зростатиме з темпами на 1,4% у рік й досягне 7 млрд. т. у 2030 р. Китай підтвердить свої позиції основного виробника вугілля у світі, на його частку припадатиме біля половини світового зростання видобутку. Потужними виробниками вугілля до 2030 р. стануть США, Індія та Австралія. Продовжиться процес зниження рівня видобутку вугілля в Європі у зв'язку зі скороченням субсидій й закриттям не конкурентоздатних шахт.

Ресурси сучасної паливної бази для ядерної енергетики визначаються вартістю видобутку урану при витратах, що не перевищують 130 доларів за 1 кг U3O8. Понад 28% ресурсів ядерної сировини приходиться на США і Канаду, 23% – на Ав–

стралію, 14% – на ПАР, 7% – на Бразилію. В інших країнах запаси урану незначні. Ресурси торію (при витратах до 75 дол. за 1 кг) оцінюються приблизно в 630 тис. т, з яких майже половина знаходиться в Індії, а інша частина – в Австралії, Бразилії, Малайзії і США. У природному урані міститься менше одного відсотка (0,7%) урану–235, який використовується в сучасних реакторах на теплових нейтронах (LWR, PWR, BBEP). Решту складає уран–238 (й деякі інші ізотопи), що застосовується в реакторах на швидких (із високою енергією) нейтронах (брідерах). Розвиток ядерної енергетики лише на теплових реакторах спричинить швидку вичерпність запасів природного урану. Реактори на брідерах дозволяють використовувати понад 80% енергії природного урану, відтак його запасів може вистачити на декілька століть за всіх реально можливих масштабах розвитку ядерної енергетики. При цьому відпрацьоване паливо, у тому числі утворений плутоній, підлягає переробці, що дає змогу створити замкнутий ядерний паливний цикл. Ядерна енергія може бути використана при виробництві тепла. Окрім того, АТЕЦ є більш економічними, оскільки в неопалювальний сезон вона виробляє електроенергію, а АСТ простоюють [35–36].

Нафтові, газові ринки, та електроенергетика мають спільну форму організації свого бізнесу, а саме контрактну. Ці контракти є уніфікованими, що надає можливість напрацювати механізм з концентрації попиту й пропозиції, хеджуванню ризиків. З'являються організовані торгові площадки, інститути саморегулювання, стандарти розкриття інформації.

Спотовий, форвардний, ф'ючерсний й опціонний ринки енергії швидко набувають схожість з фондовими й товарними біржами. Залежність ринків нафтопродуктів, газу й електроенергії один від одного основана на взаємозамінності видів палива й на можливості перетворення ряду енергоносіїв у електроенергію. Така залежність й сприяє виникненню ринку енерготоварів. Можливість доступу до глобальних та локальних енергоринків, споживачі отримали можливість формування портфелів енергетичних товарів. Розробляються складні стратегії, які враховують весь вертикальний процес створення вартості, від шахти до лампочки у домах. Нові продукти, які виникають у результаті пов'язування реальних товарів з практикою фінансових й страхових контрактів і послуг, обслуговуються спеціалізованими дилерами енергетичного ринку. Такі дилери поєднують функції гравця, посередника й консультанта.

Біржові й позабіржові контракти на енергетичні товари розрізняються в залежності від потреб учасників угод. Однак всі вони складаються з основних типів контрактів, які відомі як на товарних так й фінансових ринках, і дозволяють побудувати складні стратегії з елементами страхування комплексних ризиків виробників та споживачів.

Базовим типом контрактів є спотові угоди, які передбачають поставку товару й оплату негайно. Як правило, спотові угоди не дозволяють відмовлятися від поставки чи замінять їх грошовими розрахунками між покупцем й продавцем. Спотовий ринок може бути динамічнішим, ніж ринки похідних інструментів, проте, його об'єми можуть бути значно менше об'ємів форвардних й ф'ючерсних ринків.

На форвардному ринку передбачається зобов'язання купити чи продати товар у майбутньому по обумовленій ціні. Форвардні контракти розрізняються часом виконання, стандартними умовами поставки, а також особливостями розрахунків. Форвардні контракти, як правило, полягають безпосередньо між сторонами на позабіржовому ринку, на відміну від ф'ючерсних контрактів.

Ф'ючерси є стандартними контрактами, умови яких є ідентичними форвардним. Однак ф'ючерсні контракти відрізняються максимальною стандартизацією умов й торгуються на біржах, де кліринговi розрахунки виступають єдиною стороною угоди для всіх учасників. Як правило, ф'ючерсні контракти вимагають не повної оплати вартості контракту в момент підписання, а тільки оплати фіксованої частини, так званої, маржі. Зміни на ринку та в позиціях відображаються на рахунках сторін ф'ючерсного контракту в кліринговій палаті, й підписання угоди протилежної направленості дозволяє оформити прибуток чи збиток й вийти з угоди. Якщо позиція по ф'ючерсному контракту не закриті до його закінчення, то розрахункові ф'ючерси можуть бути закриті, виходячи з цін спотового ринку, а постачальні ф'ючерси дозволяють отримати реальний товар в обумовлених пунктах поставки. Наявність спотового, ф'ючерсного й форвардного ринків дозволяє розробляти стратегії хеджування угод.

Свопи передбачають обмін потоками платежів чи іншими вигодами від двох портфелів активів. На енергетичних ринках свопи часто означають просто довгострокові серії форвардних чи ф'ючерсних контрактів.

Популярними стратегіями комбінування на ринках похідних енерготоварів є спреди. Спред передбачає фіксацію ціни на покупку одного товару й продаж другого, тобто комбінацію двох ф'ючерсів. Важливими видами спредів є іскрові спреди, які відображають різницю цін на електрику й паливо, яке використовується для його виробництва, й перегонні спреди, які відображають різницю цін сирої нафти й нафтопродуктів, які можливо з них отримати.

Дерегулювання й розвиток ліквідних ринків призвели до формування попиту на більш гнучкі інструменти, які дозволяють не просто фіксувати умови діяльності на майбутнє, але й отримувати прибуток при зміні цін в сприятливому випадку. Для використання таких можливостей на фінансовому ринку використовувати опціони. Опціонний контракт дає право вступити у відношення на обумовлених умовах. Предметом угоди, яка лежить в основі опціону, може бути товар, ф'ючерсний контракт, чи портфель контрактів, такий, як своп. Якщо в опціонному контракті на покупку ціна товару буде вище обумовленої ціни виконання, опціон вигідно виконувати, а його власник отримує прибуток. При падінні ціни нижче спотової, опціон буде невиконаним. Аналогічно при ціні виконання опціону на продажу (опціон пут) більшої, ніж ціна товару споту, продаж по ньому принесе власнику прибуток, а при меншій – власник відмовиться його виконувати. За право вибору чи відмови покупець опціону платить при укладанні опціонного контракту премію продавцю опціону. Використання опціонів дозволяє зафіксувати нижню чи верхню межу майбутньої угоди й отримати весь об'єм прибутку у випадку змін цін в іншу сторону. Комбінація покупки різноспрямованих опціонів (пола й стелі) дозволяє побудувати коридор, в якому покупець буде купувати (чи продавець продавати) товар по ринковій ціні [24; 31]..

Найбільші енергетичні, нафтові, газові дилери перетворюють свої торгівельні зали в центри комунікаційних мереж, де клієнти можуть в он–лайн режимі отримати котирування й укласти угоди не тільки по всьому спектру фінансових інструментів, які мають поширення на біржових площадках, але й по більш специфічним продуктам, які продаються й купуються самим дилером. Як правило, в позабіржовій торгівлі крупні дилери використовують складні свопи чи похідні інструменти. Фрагментація енергетичних ринків різних країн між різними біржами створює можливість втілення концепції енергетичного супермаркету, а розширення клієнтських замовлень дозволяє енергетичним дилерам виконувати замовлення по цінам вище біржових. Розробники енергетичних комунікаційних мереж використовують Інтернет як дешеву інфраструктуру, яка зв'язує їх з клієнтами, з біржами й між собою.

Процес формування газових ринків має багато спільного з розвитком нафтових ринків. В рамках монопольної структури організації нафтового ринку домінуючими видами угод на ньому стали довгострокові контракти, які забезпечують мінімізацію ризиків поставки за рахунок прив'язки окремих постачальників й споживачів. Такі контракти відповідали інтересам покупців й продавців в умовах ринку 1970–х рр. І характеризувалися порівняно стабільними цінами на нафту, стійким зростанням попиту на рідке паливо й розвитком інфраструктури ринку. Однак в умовах інтенсивних коливань цін з'являються збиткові пропозиції. При таких тенденціях ринок продавця перетворюється в ринок споживача, який, в умовах довгострокових контрактів, вимушений був брати на себе додаткові цінові ризики. Зменшити ці ризики дозволив перехід від довгострокових контрактів до короткострокових. В цій ситуації зниження ризику поставки було забезпечено за рахунок створення інфраструктури (мережі терміналів, трубопроводів й комерційних запасів рідкого палива по всьому світу) при розширенні географії видобутку вуглеводнів, що гарантувало як виробникам, так й споживачам можливість вибору контрагентів, тобто реалізацію принципу множинності покупців і постачальників. Тобто паралельно використанню довгострокових й середньострокових контрактів стали активно розвиватися ринки контрактів короткострокових, в тому числі наявного товару з негайною (спот) й відстрокованою (форвард) поставками. В результаті у другій половині 1980–х рр. стало можливим сформувати ф'ючерсний ринок, тобто ринок нафтових контрактів з усіма атрибутами ринку цінних паперів й можливістю не тільки спекулятивної гри на котируваннях цін на нафту, але й використовувати механізми хеджування – страхування цінових ризиків. В рамках нової конкурентної організації нафтового ринку постачальники й покупці отримали можливість збалансувати свої інтереси за рахунок міні–

мізації ризиків постачання (забезпечує розвиток інфраструктури) й цінових ризиків (забезпечує ф'ючерсний ринок нафтових контрактів). Нині на світовому ринку нафти відбулася практично повна перебудова його організації – від монопольної до конкурентної.

Подібний сценарій спостерігається в процесі розвитку ринків інших енергоресурсів, і описується, так званою, «кривою Хубберта». Це, в першу чергу, стосується регіонального ринку газу – з відповідними лагами запізнення у порівнянні з етапами розвитку ринку нафти. Перехід до конкурентної форми організації на ринку газу швидше за всіх провели у США, потім у Великобританії. Нині процес формування такого ринку спостерігається в континентальній Європі.

Об'єктивною передумовою переходу до конкурентної організації ринку газу є побудова відповідної розгалуженої транспортної інфраструктури, яка забезпечує множинність вибору між постачальниками й споживачами. Однією з її характеристик може служити співвідношення протяжності розподільних газових мереж й магістральних газопроводів. У США цей показник складає 12:1, у Західній Європі – 10:1, у Росії – 2:1. Кінцевою метою розвитку енергетичних ринків є формування фінансового енергетичного простору з єдиними правилами гри, побудованими на принципах справедливої конкуренції, недискримінації, взаємодоповнюваності й взаємної вигоди.

Тривалий термін здійснення інвестиційних проектів у ПЕК (в середньому 10 – 25 років) потребує довгострокового стратегічного прогнозування, планування і управління. Використання методів системного аналізу дає змогу підвищити конкурентоспроможність у найрізноманітніших зовнішніх умовах, в тому числі фінансових криз. Вибір шляхів стійкого розвитку ПЕК здійснюють на засадах стратегічного маркетингу з оцінкою перспектив динаміки попиту, пропонування та цін на нафту, нафтопродукти, газ.

У світлі того факту, що США виступає крупним імпортером нафти і має стратегічний інструмент регулювання фінансових потоків, вони мають нагоду у випадку необхідності переносити значну частину витрат слабкої позицій цінової кон'юнктури на інші країни і впливати на цінову політику світового ПЕК. У 1971 році США перейшли на систему плаваючих курсів валют, в результаті чого різко зріс вплив номінальних процентних ставок, які позиціонуються на світову резервну валюту – долар США. При цьому падаючі ставки ведуть до знецінення долару, оскільки привабливість капіталовкладень в доларові активи зменшується, й навпаки. Саме тут й виникає ланцюжок потенційно конфліктних подій у вигляді змін доларових ставок, модифікації обмінних курсів, розриву в доходах розвинутих й країн, що розвиваються. До того ж експорт нафти й газу країнами, що розвиваються, номінується в доларах, тоді як імпорт товарів й послуг з розвинутих країн – в інших валютах, що у випадку падіння курсу долара по відношенню до цих валют призведе до здешевлення експорту й зниження можливості купити імпортні високотехнологічні товари. Природною реакцією країн, що розвиваються, на ерозію своїх доходів виступає процедура збільшення доларової вартості свого експорту. Першою такою акцією як раз й стала знаменита нафтова криза 1973 року, коли країни ОПЕК підняли ціни на нафту в чотири рази. А провокуючим фактором виступило падіння з 1971–го до середини 1973 року курсу долара по відношенню до інших валют на 25%. В результаті нафтовидобувні країни несли значні збитки з огляду на те, що понад 90% їх експорту оцінювалося в доларах США, а понад 80% імпорту – в національних валютах інших країн. Цикли «дешевого долару» повторювалися у 1976–78 роках (–25%) й в 1985–88 роках (–50%). В перший раз експортери нафти подвоїли ціну на нафту, однак до середини 80–х позиції країн ОПЕК ослабли й нафтовий шок не відбувся. Проте два серйозних підняття курсу долара у 1980–84 роках (+50%) й у 1995–98 роках (+30%) призвели падіння експортних цін на нафтові товари, відповідно, на 30% й 10%, а з кінця 1997 року різко пішли вниз й ціни на нафту. Ці періоди «дорогого долару» співпадають з розквітом американської економіки: в перший раз – «рейганоміки», наступний – «клінтономіки». Зміна курсу долара має також визначальний вплив на міжнародні ринки капіталу й, в кінці кінців, призводить фінансові, а точніше, боргові кризи. В згаданих випадках, потрясіння пов'язані з тим обставинами, що борги країн, що розвиваються виражаються у доларах, тобто, боргові зобов'язання зростають разом з реальними доларовими процентними ставками. Події 2008–2010 років на фінансових ринках підтверджують тезу про необхідність реформу-

вання міжнародної фінансової системи. Резервна валюта, мабуть, має бути дійсно світовою, тобто не підтвердженої маніпуляціям.

Нині йде боротьба за домінуюче положення в використанні названих чинників. На зміну ресурсної глобалізації приходить усвідомлення необхідності регіональної ресурсної забезпеченості, тобто широкого використання нових технологій для освоєння власних нетрадиційних ресурсів. Відкриття сланцевої нафти і сланцевого газу важливо як підтвердження того, що нетрадиційні вуглеводні (бітуми, матрична нафта, біогаз, газогідрати і ін.) більш рівномірно розподілені по планеті, ніж традиційні вуглеводні. І хоча собівартість видобутку цих ресурсів вище, але зате вони знімають проблеми ресурсних обмежень. Падіння цін на нафту 2012 р. спричиняє зростання рівня ризиків для таких експортерів нафти, як РФ, Ангола, Саудівська Аравія та Нігерія. Геоекономічне протистояння зміщується в область нових технологій видобутку і переробки сировини та фінансування цього процесу. Значна частина цих грошей потрапила на фінансові ринки і сприяла підвищенню ціни на активи та зберігання вартості запозичень через, так звану переробку, нафтодоларів.

Висновки

Майбутнє всієї світової економіки, як і глобальної енергетики, буде визначатися в значній мірі такими факторами і тенденціями, як балансування між глобалізацією і регіоналізацією, загрозою енергетичного дефіциту і настанням глобальної профіциту енергоресурсів, завершенням епохи вуглеводнів, розвитком інноваційної безвуглецевої енергетики. Разом з цим ресурсна і технологічна база енергетики не тільки відкриває можливості, а й робить економічним імперативом нівелювання її ролі як важливого чинника геополітики. У той же час однією з умов переходу до сталого розвитку людства і побудови «нової енергетичної цивілізації» є недопущення використання енергетичного чинника для розв'язання регіональних і міждержавних політичних конфліктів. Такий стан позначиться на зміні співвідношення сил на світовому енергетичному ринку в боротьбі за збільшення частки ринку і фінансування своїх стратегічних інтересів, особливо на регіональних газових ринках. Питання про долю угоди ОПЕК + продовжує домінувати в енергетичному порядку. Зростання сланцевого сектору в США ставить все більше питань про необхідність продовження обмежень видобутку для нафтовидобувних країн. Нафтові ціни тримаються на досить високому рівні, однак будь–який різкий рух може привести до реалізації самого драматичного сценарію на ринку нафти. Дія угоди може завершитися до 2019 року.

Новітні фінансові інструменти (блокчейн) проникають в усі значні сфери життя, в тому числі й в ПЕК. Проте в умовах, коли в контексті тривалого коливання нафтових цін в діапазоні 45–55 дол. кожна нафто–компанія, намагаючись зберегти позиції на ринку, скорочувала витрати і в тому числі на нові технології, галузь майже ігнорувала технологію Blockchain. Разом з цим, враховуючи значний вплив на ринок ПЕР фінансових інститутів різного плану, можна очікувати, що ПЕК прийде до реалізації смарт–контрактів і розподілених регістрів, оскільки Блокчейн стрімко захоплює цю сферу. Одночасно необхідно зауважити, що ще Ф. Хайєк у свої працях говорив про епоху «приватних грошей». Він зазначав, що коли вивчаєш історію грошей, не перестаєш дивуватися тому, як довго люди мирилися з тим, що протягом 2000 років існував міф про необхідність урядової прерогативи і хоча, неможливо простежити в деталях злісну діяльність правителів щодо монополізації грошей далі епохи давньої Греції, проте саме грецький філософ Діоген ще в IV ст. до н.е. назвав гроші політичною грою.

Список використаних джерел

1. Атомная энергетика в структуре мирового энергетического производства в XXI веке / А.Гагаринский, В.Игнатьев, Н.Пономарев–Степной, С.Субботин, В.Цибульский // Энергия: экономика, техника, экология. – 2006. – № 1. – С. 2–10;

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

3. Бушуев В.В. Энергетика – 2050. / Бушуев В.В. Троицкий А.А. – М.: ИЭС, 2007. – 72 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 экономический порядок / Пол Винья, Майкл Кейси. – 2017. – 432 с.

6. Дікарєв О.І. Інституалізація дипломатії в зовніш–ньоекономічній діяльності на світових ринках палив–но–енергетичних ресурсів. [монографія]. – Ужгород: Карпати, 2011. – 576 с.

7. Дікарєв О.І. Ядерний фактор у міжнародних еконо–мічних відносинах та економічній дипломатії / О.І. Дікарєв, В.М. Барановська. – К.: Освіта України, 2011. – 392 с.

8. Дікарєв О.І. Дипломатичний інструментарій в між–народному маркетинговому середовищі ринку палив–но–енергетичних ресурсів / О.І. Дікарєв, В.М. Бара–новська. – К.: Освіта України, 2011. – 49 с.

9. Дікарєв О.І. Міжнародний маркетинг (на світовому ринку паливно–енергетичних ресурсів). – К.: ДП «Ви–давничий дім «Персонал», 2009. – 254 с.

10. Дікарєв О.І. Глобальне середовище світово–го ринку нафти: еволюція механізму ціноутворення та ринкових факторів // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. Журнал.–Вип.1–2 / Голов. Ред. О.П. Степанов. – К.: Книжкове вид–во НАУ, 2008. – С. 298–306.

11. Дікарєв О.І. Прогностика структурних змін у світово–му паливно–енергетичному комплексі: політичні ризики та економічні шанси // Стратегія соціально–економіч–ного розвитку України. Наукове видання. Збірник науко–вих праць. – Частина 1.К. УНУКІМ, 2015. – С. 56–75

12. Правосудов С.А. Нефть и газ: деньги и власть. Това–рищество научных изданий КМК Москва, 2017.– 291 с.

13. Храбрый О. Карточный дом / Храбрый О., Денисов А. Институт системно–стратегического анализа.– То–варищество научных изданий КМК, 2017. – 302 с.

14.Черкасенко А.И.Развитиевнешнеэкономических отношений в ядерно–энергетической отрасли в усло–виях глобализации // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1(17). – [Електронний ре–сурс]: – Режим доступу:http: //www .m– economy .ru/ art. php3 ?artid= 21183

15. Шостак Л., Дікарєв О. Енергозабезпечення України у міжнародних економічних відносинах // Економіка України – №11 (552), 2007. – С. 81–88.

16. Шостак Л.Б., Дікарєв О.І. Глобалізаційні зла–ми і напрями економічного співробітництва аутсай–дерів світового господарства // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. Журнал.– Вип.1–2 / Голов. Ред. О.П. Степанов.– К.: Книжкове вид – во НАУ, 2007. – С.155–123.

17. Arezki Rabah. Global Imbalances and Petrodollars / Rabah Arezki, Fuad Hasanov. – International Monetary Fund. – 2009. – 27 p.

18. Bilur, la nueva moneda virtual atada al petryleo que competirб con el bitcoin. La divisa, creada por la compacna R FinTech en Ginebra, tendrб un valor equivalente al de 6,5 barriles de crudo. Al igual que el bitcoin, no dependerб de ningъn banco central y se comercializarб por Internet. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу:https:// www. cronista.com/ ripe/ Bilur– la– nueva– moneda– virtual– atada– al– petroleo– que– competira–con– el– bitcoin– 20170502–0093.html

19. Clark William R. Petrodollar Warfare: Oil, Iraq and the Future of the Dollar Paperback / William R. Clark.– New Society Publishers, 2005. – 288 p.

20. Craig Unger. House of Bush, House of Saud: The Secret Relationship Between the World's Two Most Powerful Dynasties.–Scribner; 1st Printing edition, 2004. – 368 p.

21. Hileman Garrick. Global Cryptocurrency Benchmarking Study / Garrick Hileman, Michel Rauchs. – United Kingdom, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance,2017. – 115 p.

22. 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.

23. Durden Tyler. Get Ready For A World Currency By 2018 / Tyler Durden // The Economist. – 2017. – Jul 9. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу:http:// www. zerohedge. com/ news /2017– 07–09/ economist– get– ready– world– currency– 2018

24. Finnerty J.D. Project Financing: Asset–Based Financial Engineering. – 3rd ed. – Wiley, 2013. – 500 p..

25. 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.

26. Gold, Bitcoin, And Metcalfe's Law // Tyler Durden World News. – 2017. – October 24. – [Елек–тронний ресурс]: – Режим доступу: http:// buzz. wegoblog. com/ home/ 2017/ 10/ 24/ gold– bitcoin– and– metcalfes–l aw/.

27. Golumbia David. Politics of Bitcoin: Software as Right–wing Extremism / David Golumbia. – Minneapolis: University of Minnesota Press, 2016. – 90 p.

28. Hileman Garrick. Global Cryptocurrency Benchmarking Study / Garrick Hileman, Michel Rauchs. – United Kingdom, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance,2017. – 115 p.

29. Kadri Ali . The Saudi palace coup, the oil market, China and the US / Kadri Ali // Real–world economics review. – 2017. – issue no. 82. – P.29–46.

30. 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.

31. 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

32. Ohamae Kenichi. Ohmae. The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies / Kenichi Ohmae. – Free Press, 1996. – 224 p.

33. Rauchs Michel. Global Blocklockchain Benchmarking Study / Michel Rauchs. – United Kingdom, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance,2017. – 115 p.

34. 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.

35. Supply of uranium. – World Nuclear Association, June 2005. 17. The New Economics of Nuclear Power. – WNA, 2005. – 85 p.

36. World Nuclear Power Reactors 2004 – 06 and Uranium Requirements, WNA, June 2006.– 74 p.

References

1.Atomnaia эnerhetyka v strukture myrovoho эnerhetycheskoho proyzvodstva v XXI veke / A.Haharynskyi, V.Yhnatev, N.Ponomarev–Stepnoi, S.Subbotyn, V.Tsybulskyi // Эnerhyia: эkonomyka, tekhnyka, эkolohyia. – 2006. – № 1. – S. 2–10;

2. Brahynskyi O.B. Neftehazovыi kompleks myra. – M.: Yz–vo «Neft y haz» RHU nefty y haza ym. Y.M. Hubkyna, 2006. – 640 s.

3. Bushuev V.V. Эnerhetyka – 2050. / Bushuev V.V. Troytskyi A.A. – M.: YЭS, 2007. – 72 s

4. Vdovyn, A. N. Osobennosty tsepochek sozdanyia stoymosty v predpryiatyiakh toplyvno – эnerhetycheskoho kompleksa Rossyy / A. N. Vdovyn // Эlektron. nauch. zhurn.: upravlenye эkonomycheskymy systemamy. –2011. – [Elektronnyi resurs]: – Rezhym dostupu:: http:// www. uecs.ru/ uecs– 33– 332011/ item/ 647 – 2011– 09– 26– 05–28–27

5. Vynia Pol. Эpokha kryptovaliut: Kak bytkoyn y blokchein meniaiut myrovoi эkonomycheskyi poriadok / Pol Vynia, Maikl Keisy. – 2017. – 432 c.

6. Dikariev O.I. Instytualizatsiia dyplomatii v zovnishnoekonomichnii diialnosti na svitovykh rynkakh palyvno–enerhetychnykh resursiv. [monohrafiia]. – Uzhhorod: Karpaty, 2011. – 576 s.

7. Dikariev O.I. Yadernyi faktor u mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh ta ekonomichnii dyplomatii / O.I. Dikariev, V.M. Baranovska. – K.: Osvita Ukrainy, 2011. – 392 s.

8. Dikariev O.I. Dyplomatychnyi instrumentarii v mizhnarodnomu marketynhovomu seredovyshchi rynku palyvno–enerhetychnykh resursiv / O.I. Dikariev, V.M. Baranovska. – K.: Osvita Ukrainy, 2011. – 49 s.

9. Dikariev O.I. Mizhnarodnyi marketynh (na svitovomu rynku palyvno–enerhetychnykh resursiv). – K.: DP «Vydavnychyi dim «Personal», 2009. – 254 s.

10. Dikariev O.I. Hlobalne seredovyshche svitovoho rynku nafty: evoliutsiia mekhanizmu tsinoutvorennia ta rynkovykh faktoriv // Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiolohiia, pravo): Nauk. Zhurnal.–Vyp.1–2 / Holov. Red. O.P. Stepanov. – K.: Knyzhkove vyd–vo NAU, 2008. – S. 298–306.

11. Dikariev O.I. Prohnostyka strukturnykh zmin u svitovomu palyvno–enerhetychnomu kompleksi: politychni ryzyky ta ekonomichni shansy // Stratehiia sotsialno–ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. Naukove vydannia. Zbirnyk naukovykh prats. – Chastyna 1.K. UNUKIM, 2015. – S. 56–75

12. Pravosudov S.A. Neft y haz: denhy y vlast. Tovaryshchestvo nauchnыkh yzdanyi KMK Moskva, 2017.– 291 s.

13. Khrabrыi O. Kartochnыi dom / Khrabrыi O., Denysov A. Ynstytut systemno–stratehycheskoho analyza.– Tovaryshchestvo nauchnыkh yzdanyi KMK, 2017. – 302 s.

14. Cherkasenko A. Y. Razvytye vneshneэkonomycheskykh otnoshenyi v yaderno–эnerhetycheskoi otrasly v uslovyiakh hlobalyzatsyy // Problemы sovremennoi эkonomyky. – 2008. – № 1(17). – [Elektronnyi resurs]: – Rezhym dostupu:http: //www .m– economy .ru/ art. php3 ?artid= 21183

15. Shostak L., Dikariev O. Enerhozabezpechennia Ukrainy u mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh // Ekonomika Ukrainy – №11 (552), 2007. – S. 81–88.

16. Shostak L.B., Dikariev O.I. Hlobalizatsiini zlamy i napriamy ekonomichnoho spivrobitnytstva autsaideriv svitovoho hospodarstva // Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiolohiia, pravo): Nauk. Zhurnal.–Vyp.1–2 / Holov. Red. O.P. Stepanov.– K.: Knyzhkove vyd – vo NAU, 2007. – S.155–123.

17. Arezki Rabah. Global Imbalances and Petrodollars / Rabah Arezki, Fuad Hasanov. – International Monetary Fund. – 2009. – 27 r.

18. Bilur, la nueva moneda virtual atada al petryleo que competirб con el bitcoin. La divisa, creada por la compacна R FinTech en Ginebra, tendrб un valor equivalente al de 6,5 barriles de crudo. Al igual que el bitcoin, no dependerб de ningъn banco central y se comercializarб por Internet. – [Elektronnyi resurs]: – Rezhym dostupu:https://www. cronista.com/ ripe/ Bilur– la– nueva– moneda– virtual–

atada– al– petroleo– que– competira–con– el– bitcoin–20170502–0093.html

19. Clark William R. Petrodollar Warfare: Oil, Iraq and the Future of the Dollar Paperback / William R. Clark.– New Society Publishers, 2005. – 288 p.

20. Craig Unger. House of Bush, House of Saud: The Secret Relationship Between the Worlds Two Most Powerful Dynasties.–Scribner; 1st Printing edition, 2004. – 368 p.

21. Hileman Garrick. Global Cryptocurrency Benchmarking Study / Garrick Hileman, Michel Rauchs. – United Kingdom, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance,2017. – 115 p.

22. 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 r.

23. Durden Tyler. Get Ready For A World Currency By 2018 / Tyler Durden // The Economist. – 2017. – Jul 9. – [Elektronnyi resurs]: – Rezhym dostupu:http:// www. zerohedge. com/ news /2017– 07–09/ economist– get– ready– world– currency– 2018

24. Finnerty J.D. Project Financing: Asset–Based Financial Engineering. – 3rd ed. – Wiley, 2013. – 500 p..

25. 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. – R. 95–122.

26. Gold, Bitcoin, And Metcalfes Law // Tyler Durden World News. – 2017. – October 24. – [Elektronnyi resurs]: – Rezhym dostupu: http:// buzz. wegoblog. com/ home/ 2017/ 10/ 24/ gold– bitcoin– and– metcalfes–l aw/.

27. Golumbia David. Politics of Bitcoin: Software as Right–wing Extremism / David Golumbia. – Minneapolis: University of Minnesota Press, 2016. – 90 p.

28. Hileman Garrick. Global Cryptocurrency Benchmarking Study / Garrick Hileman, Michel Rauchs. – United Kingdom, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance,2017. – 115 p.

29. Kadri Ali . The Saudi palace coup, the oil market, China and the US / Kadri Ali // Real–world economics review. – 2017. – issue no. 82. – P.29–46.

30. 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.

31. 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

32. Ohamae Kenichi. Ohmae. The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies / Kenichi Ohmae. – Free Press, 1996. – 224 p.

33. Rauchs Michel. Global Blocklockchain Benchmarking Study / Michel Rauchs. – United Kingdom, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance,2017. – 115 p.

34. 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). – R. 103–114.

35. Supply of uranium. – World Nuclear Association, June 2005. 17. The New Economics of Nuclear Power. – WNA, 2005. – 85 r.

36. World Nuclear Power Reactors 2004 – 06 and Uranium Requirements, WNA, June 2006.– 74 r.

Дані про авторів

Шостак Л.Б.,

д.е.н., професор, головний науковий співробітник, Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки Міністерства економічного розвитку та торгівлі, м. Київ

e–mail: shostak202@ukr.net

Дікарєв О.І.,

к.п.н., доцент кафедри міжнародних відносин та журналістики КНУКІМ, м. Київ

Данные об авторах

Шостак Л.Б.,

д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики Министерства экономического развития и торговли., г. Киев

e–mail: shostak202@ukr.net

Дикарев А.И.,

к.п.н., доцент кафедры международных отношений и журналистики КНУКИМ, г. Киев

Data about the authors

Shostak L.,

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

e–mail: shostak202@ukr.net

Dikariev O.,

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

УДК 330.142.211:341.461 *DOI: 10.5281/zenodo.1245554*

Л.І. ПАВЛЮК,
М.Ю. ЛАЛАКУЛИЧ

Роль інвестиційних банків на ринку корпоративного контролю

У статті дано визначення інвестиційного банку. Окреслені основні напрями діяльності сучасних інвестиційних банків, серед яких: інвестиційно–банківська діяльність, зокрема андеррайтинг, залучення фінансових ресурсів, злиття та придбання, фінансове консультування; дочірнє управління активами і пасивами; операції з цінними паперами. Визначена низка передумов для успішного розвитку інвестиційних банків в українській економіці на сучасному етапі розвитку. Наведено трактування андеррайтингу, визначені основні види робіт, здійснюваних андеррайтером у процесі підготовки розміщення нової емісії акції на публічному ринку.

Ключові слова: *інвестиційний банк, корпоративний контроль, ефективність, андеррайтингові послуги, фінансовий ринок, капітал, акції, інвестиції.*

Л.И. ПАВЛЮК,
М.Ю. ЛАЛАКУЛИЧ

Роль инвестиционных банков на рынке корпоративного контроля

В статье дано определение инвестиционного банка. Очерчены основные направления деятельности современных инвестиционных банков, среди которых: инвестиционно–банковская деятельность, в частности андеррайтинг, привлечение финансовых ресурсов, слияние и приобретение, финансовое консультирование; дочернее управление активами и пассивами; операции с ценными бумагами. Определен ряд предпосылок для успешного развития инвестиционных банков в украинской экономике на современном этапе развития. Приведена трактовка андеррайтинга, определены основные виды работ, осуществляемых андеррайтером в процессе подготовки размещения новой эмиссии акции на публичном рынке.

Ключевые слова: *инвестиционный банк, корпоративный контроль, эффективность, андеррайтинговые услуги, финансовый рынок, капитал, акции, инвестиции.*

L. PAVLYUK,
M. LALAKULYCH

The role of investment banks in the market of corporate control

In the article the definition of an investment bank is done. The main directions of activity of modern investment banks are outlined, among them: investment banking activity, in particular underwriting, attraction of financial resources, merger and acquisition, financial advisory services; subsidiary asset and liability management; securities transactions. A number of prerequisites for the successful development of investment banks in the Ukrainian economy at the present stage of development are identified. The interpretation of underwriting is given, the main types of work performed by the underwriter in the process of preparing the placement of a new issue of shares in the public market are defined.

Keywords: *investment bank, corporate control, efficiency, underwriting services, financial market, capital, shares, investments.*

Постановка проблеми. На ринку корпоративного контролю особливе місце належить інвестиційним банкам, які забезпечують ефективне функціонування механізмів фінансування операцій злиття і придбання, в тому числі й у реальному секторі економіки за рахунок зовнішніх інвестиційних джерел. Операції злиття та придбання є складним процесом, успіх якого залежить не тільки від правильності обраної стратегії, а ще більшою мірою від професіоналізму учасників та відповідальної роботи цілої команди фахівців. На розвинених ринках саме інвестиційні банки організовують весь процес здійснення таких операцій, виступаючи в ролі координаторів.

© Л.І. ПАВЛЮК, М.Ю. ЛАЛАКУЛИЧ, 2018

Діяльність інвестиційних банків досить різноманітна і виходить далеко за межі традиційної інвестиційної банківської діяльності, а тому вимагає дослідження основ взаємодії інвестиційних банків з іншими учасниками ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичне підґрунтя дослідження діяльності банків закладено у працях зарубіжних та вітчизняних учених Г. Белоглазової, О. Васюренка, В. Грушка, І. Івасіва, Л. Кролівецької, А. Мороза, Я. Мількіна, 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 і тому вивчення цих питань потребує подальших досліджень.

Мета статті – визначити роль інвестиційних банків на ринку корпоративного контролю.

Виклад основного матеріалу. Розвиток світової економіки у XXI ст. неможливий без виходу на світові ринки капіталів з метою залучення тимчасово вільних коштів для реалізації цілей розвитку і підвищення ефективності корпоративного сектору. Таким чином, будь–яка ринкова економіка потребує добре розвиненої фінансової системи, яка забезпечувала б вільний рух капіталу між бізнес–організаціями. Цій вимозі відповідає фондовий ринок, який надає корпораціям можливість швидко та ефективно залучити зовнішні фінансові ресурси через використання механізмів емісії цінних паперів, підтримуючи в такий спосіб потрібний баланс між інвестиціями та необхідним капіталом.

Фондовий ринок традиційно відіграє вирішальну роль у функціонуванні механізмів забезпечення зовнішніми інвестиційними ресурсами реального сектору економіки. Головною ланкою системи фінансування реального сектору з використанням інструментів фондового ринку є інвестиційні банки, які виконують функцію ефективних фінансових посередників, забезпечуючи рух капіталу від інвесторів до реципієнтів.

Під інвестиційною банківською діяльністю прийнято розуміти фінансове посередництво в забезпеченні фінансуванням корпоративного або державного сектору шляхом емісії цінних паперів. У цьому процесі банки виступають посередниками в продажу корпоративних цінних паперів кінцевим інвесторам [8].

Теоретичне дослідження підходів до визначення сутності поняття інвестиційного банку не може бути проведене без дослідження наукових позицій, викладених у вітчизняній і західній літературі. Згідно з більш формалізованими трактуваннями інвестиційний банк – це орієнтований на фінансові ринки інститут, який спеціалізується на організації випуску, гарантуванні розміщення та торгівлі цінними паперами, а також фінансовому консультуванні клієнтів, насамперед щодо проведення операцій злиття та придбання [10, 212].

Діяльність сучасних інвестиційних банків надзвичайно диверсифікована, тому доцільно чітко визначити її основні напрями:

1) інвестиційно–банківська діяльність, зокрема андеррайтинг, залучення фінансових ресурсів, злиття та придбання, фінансове консультування;

2) довірче управління активами і пасивами, зокрема управління активами великих інституційних клієнтів, взаємних фондів, приватних осіб, державним боргом різних країн, аналітичне забезпечення портфеля цінних паперів, розроблення та реалізація інвестиційної стратегії клієнтів;

3) операції з цінними паперами, зокрема купівля–продаж за свій рахунок та за рахунок клієнтів на ринках корпоративних цінних паперів, брокерсько–дилерська діяльність з державними цінними паперами різних країн, торгівля деривативами (опціони, ф'ючерси на фінансових і товарних ринках), аналітична діяльність.

Таким чином, фінансова установа, яка виконує всі вище визначені види діяльності, може вважатися універсальним інвестиційним банком. За сучасних умов універсальні інвестиційні банки перетворюються в глобальні фінансові інститути. Банки з глобальною орієнтацією – це універсальні фінансові «супермаркети» з широким спектром послуг, що працюють за межами класичної інвестиційно–банківської діяльності.

В українській економіці на сучасному етапі розвитку склалася низка передумов для успішного розвитку інвестиційних банків. По–перше, найбільші підприємства відчувають потребу в залученні додаткових фінансових ресурсів, а отже й у послугах щодо емісії та розміщення власних інструментів капіталу [11]. Керівництво підприємств почало усвідомлювати роль і можливості ринку цінних паперів як потенційного джерела довгострокових фінансових ресурсів.

По–друге, на вітчизняних теренах сформувалися великі фінансові капітали, які вже не задовольняються участю в традиційних секторах економіки і шукають можливості виходу на інші ринки, потребуючи при цьому послуг професійних фінансових посередників. Більшість українських підприємств знаходяться на стадії розвитку, коли реалізація довгострокових стратегічних завдань неможлива без залучення зовнішніх джерел фінансування.

По–третє, ринкова ніша, пов'язана з діяльністю інвестиційних банків, за вітчизняних реалій поки що залишається майже вільною. Найбільші компанії хоча й мають досвід залучення фінансування через інструменти фондового ринку, проте ринок цінних паперів, незважаючи на розвинену інфраструктуру, ще не повністю виконує завдання фінансування реального сектору економіки. Йому ще належить стати повноцінним ринком капіталу, і в його становленні ключову роль відіграватимуть глобальні інвестиційні банки [9].

Роль інвестиційного банку на ринку корпоративного контролю досить значна, оскільки він виконує основну частину роботи у процесі реалізації операцій злиття та придбання. Інвестиційний банк організовує весь процес здійснення операції, виступаючи у ролі координатора. Хоча до процесу залучаються консультанти із бухгалтерського та податкового обліку, юристи, але під час операції інвестиційний банк централізує і координує їх діяльність. Крім того, часто інвестиційні банки дають рекомендації щодо вибору і залучення інших консультантів. Деякі послуги, такі як правове консультування і оцінка, необхідні в процесі поглинання, тому перш ніж вибрати консультанта слід визначитися з набором послуг, потрібних для успішного здійснення реструктуризації.

Вважаємо, що роль інвестиційних банків у операція злиття та придбання доцільно розглядати через призму притаманних їм функцій. Традиційно інвестиційні банки виконують на ринку корпоративного контролю низку важливих функцій (див. таблицю).

На інвестиційний банк, крім того, покладається функція складання програми фінансування операції злиття, виходу на національний, регіональні і міжнародний фінансові ринки, оскільки реалізація великих операцій може тривати рік–півтора та вимагати постійного юридичного або переговорного супроводу. Інвестиційні банки зазвичай працюють на завершальних етапах операції, але й великий обсяг необхідної підготовчої роботи вони часто беруть на себе. Сюди входять і due diligence, і оцінка, і структуризація операції, і підтримка переговорного процесу. Банки зазвичай проводять і саму транзакцію, використовуючи спеціальні механізми, наприклад escrow (передача активу посередникові, який віддасть його покупцеві тільки у разі гарантії оплати), і можуть здійснювати фінансування операції.

Структуризація функцій інвестиційного банку на ринку корпоративного контролю *

Функція	Економічний зміст	Опис
Консультування	Фінансове консультування	– Проведення аналітичних досліджень кон'юнктури ринку і конкурентного середовища – Визначення ймовірних компаній–цілей – Розроблення плану проведення операцій злиття та придбання – Стратегічне планування діяльності новоутвореної компанії
	Юридичне консультування	Захист цільових фірм від ворожого поглинання шляхом внесення доповнень у статут цільової фірми, звернень до суду
Оціночна	Встановлення справедливої ціни	У разі «дружнього» злиття слід довести акціонерам, що узгоджена ціна є справедливою
	Визначення найнижчої ціни придбання	Якщо злиття не є дружнім, то поглинаюча фірма зазвичай хоче знати найнижчу ціну придбання, а цільова фірма, навпаки прагне довести, що запропонована ціна невиправдано знижена
Організаційна	Організація операції	Організація процесу підготовки та реалізація операцій злиття і придбання
	Реалізація операції	Пошук потенційних учасників операції, ведення переговорів та узгодження умов операції, реалізація поглинання шляхом придбання акцій або боргових зобов'язань цільової фірми
Кредитно–інвестиційна	Фінансування злиття	За відсутності у компанії–покупця вільних грошових коштів, інвестиційний банк допомагає знайти тимчасово вільний капітал

** складено авторами*

Останнім часом одним з найпоширеніших інструментів, які активно використовують інвестиційні банки в своїй діяльності, стало первинне публічне розміщення акцій (IPO). IPO – закладена в законодавстві більшості країн з ринковою економікою стандартна процедура із розміщення цінних паперів, зазвичай звичайних або привілейованих акцій, на відкритому ринку з метою залучення капіталу. Для банків первинне публічне розміщення акцій стало одним з найважливіших механізмів залучення фінансування на ринках капіталу, за якого приватний (private) банк набуває статусу публічного (public). Це одночасно і канал для отримання нещодавно створеними банками нового капіталу, і спосіб для первинних інвесторів вийти з участі в капіталі й отримати прибуток від своїх інвестицій.

Реалізація операцій IPO вимагає участі двох груп учасників – зовнішньої сторони та внутрішньої – андеррайтера (underwriter), роль якого, зазвичай, виконує інвестиційний банк. Перед ухваленням компанією остаточного рішення проведення IPO андеррайтер аналізує альтернативні можливості залучення фінансування і допомагає відповісти на запитання, чи є рішення виходу на відкритий ринок якнайкращим вибором.

В економічній літературі наводяться різні трактування андеррайтингу. Так, у «Англо–російському тлумачному словнику термінів з IPO» знаходимо: «андеррайтер – це інвестиційний банк, що приймає на себе ризик купівлі нової емісії цінних паперів у компанії та розподілу її серед інших інвесторів» [12, 7]. Стівен М. Брег трактує андеррайтера як «юридичну особу, яка продає акції компанії або безпосередньо інституційним інвесторам, або інституційним покупцям, таким як менеджери взаємних фондів» [1, 321].

Основні завдання, які слід реалізувати у співпраці з андеррайтерами на етапі надання порад, такі: підготовка попереднього проспекту емісії; підготовка і проведення процедури «ретельного спостереження» (комплексна фінансова діагностика) – Due Diligence; оцінювання стану ринку для визначення слушного моменту для виходу – «вікна IPO»; підготовка рекламних, маркетингових і презентаційних матеріалів для організації подальших «дорожніх шоу».

До основних видів робіт, здійснюваних андеррайтером у процесі підготовки розміщення нової емісії акцій на публічному ринку, належать:

– удосконалення організаційної структури банку, який має намір стати публічним;

– сприяння керівництву банку у розробленні інвестиційного меморандуму і проспекту емісії;

– консультування щодо вибору вдалого часу для здійснення пропозиції, визначення обсягу емісії і частки вільного розміщення, а також встановлення ціни акції;

– координація, організація і проведення «дорожніх шоу»;

– формування «синдикату андеррайтерів»;

– організація та проведення процедури IPO на фондовій біржі;

– підтримка ліквідності акцій банку на вторинному ринку.

Висновки

Проведене дослідження дає підстави зробити висновки щодо перспектив розвитку інвестиційних банків в Україні та їх ролі на ринку корпоративного контролю:

– бурхливий розвиток ринку корпоративного контролю в Україні спонукає банки розвивати інвестиційний напрям діяльності;

– доцільність залучення інвестиційного банку як консультанта залежить від особливостей тієї чи іншої ситуації, однак організація успішної операції неможлива без залучення професійного андерайтера;

– послуги консультантів недешеві, але варто зауважити, що у відсотковому співвідношенні до повної вартості операції їх оплата мінімальна, особливо зважаючи на можливі втрати банку у разі невдалого поглинання;

– у розвинених країнах практично жодна операція злиття та придбання не відбувається без участі інвестиційного банку, така ж тенденція простежується й в Україні.

З урахуванням обсягів та темпів зростання ринку корпоративного контролю, а також з огляду на необхідність подолання наслідків фінансової кризи в банківській сфері та гостру потребу в рекапіталізації багатьох вітчизняних банків можна прогнозувати зростання інтересу до механізмів IPO, а отже, і до діяльності інвестиційних банків у ролі андерайтерів. За таких обставин вітчизняним інвестиційним банкам слід активізувати діяльність з надання андерайтерських послуг, організації та реалізації угод злиття, придбання та поглинання.

Список використаних джерел

1. Брег Стивен М. Настольная книга финансового директора: пер. с англ. / Стивен М. Брег. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 536 с.

2. Важинський Ф.А. Механізм регулювання інвестиційної діяльності в регіоні / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 138–143.

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. Гаврилко П.П. Основні фактори виникнення кризових явищ на промислових підприємствах / П.П. Гаврилко, М.Ю. Лалакулич, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 158–164.

5. Гаврилко П.П. Фактори інноваційного розвитку промисловості / П.П. Гаврилко, А.В. Колодійчук, В.М. Черторижський // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.11. – С. 201–205.

6. Долішній І.М. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві / І.М. Долішній, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 211–216.

7. Колодійчук А.В. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / А.В. Колодійчук, В.М. Пісний // Зб. наук.–техн. праць НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.13. – С. 172–178.

8. Миловидов В.Д. Современное банковское дело : опыт организации и функционирования банков США / В.Д. Миловидов. – М. : Изд. МГУ, 1992. – 174 с.

9. Самольская И. Финансовые посредники нужны экономике для развития / И. Самольская // Экономика России: XXI век. – 2002. – № 2(7).

10. Федоров Б.Г. Новый англо–русский банковский и экономический словарь / Б.Г. Федоров. – СПб.: Лимбус Пресс, 2000. – 848 с.

11. Цховребов М. Решение остаться в России после кризиса было сугубо стратегическим. И оно себя оправдало / М. Цховребов // Слияния и поглощения. – 2006. – № 1–2(35–36).

12. Эванс Франк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях : пер. с англ. / Франк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 332 с.

References

1. Breh Styven M. Nastolnaia knyha fynansovoho dyrektora: per. s anhl. / Styven M. Breh. – M.: Alpyna Byznes Buks, 2007. – 536 s.

2. Vazhynskyi F.A. Mekhanizm rehuliuvannia investytsiinoi diialnosti v rehioni / F.A. Vazhynskyi, A.V. Kolodiichuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy : zb. nauk.–tekhn. prats. – Lviv: RVV NLTU Ukrainy. – 2010. – Vyp. 20.7. – S. 138–143.

3. Vazhynskyi F.A. Sutnist bankivskoho ipotechnoho kredytuvannia / F.A. Vazhynskyi, A.V. Kolodiichuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy : zb. nauk.–tekhn. prats. – Lviv: RVV NLTU Ukrainy. – 2010. – Vyp. 20.2. – S. 151–156.

4. Havrylko P.P. Osnovni faktory vynyknennia kryzovykh yavyshch na promyslovykh pidpryiemstvakh / P.P. Havrylko, M.Iu. Lalakulych, A.V. Kolodiichuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy : zb. nauk.–tekhn. prats. – Lviv: RVV NLTU Ukrainy. – 2012. – Vyp. 22.4. – S. 158–164.

5. Havrylko P.P. Faktory innovatsiinoho rozvytku promyslovosti / P.P. Havrylko, A.V. Kolodiichuk, V.M. Chertoryzhskyi // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy: zb. nauk.–tekhn. prats. – Lviv: RVV NLTU Ukrainy. – 2011. – Vyp. 21.11. – S. 201–205.

6. Dolishnii I.M. Motyvatsiia personalu yak obiekt upravlinnia na pidpryiemstvi / I.M. Dolishnii, A.V. Kolodiichuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy: zb. nauk.–tekhn. prats. – 2010. – Vyp. 20.5. – S. 211–216.

7. Kolodiichuk A.V. Osoblyvosti funktsionuvannia mashynobudivnykh pidpryiemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy / A.V. Kolodiichuk, V.M. Pisnyi // Zb. nauk.–tekhn. prats NLTU Ukrainy. – 2009. – Vyp.19.13. – S. 172–178.

8. Mylovydov V.D. Sovremennoe bankovskoe delo : opыt orhanyzatsyy y funktsyonyrovanyia bankov SShA / V.D. Mylovydov. – M. : Yzd. MHU, 1992. – 174 s.

9. Samolskaia Y. Fynansovыe posrednyky nuzhnы эkonomyke dlia razvytyia / Y. Samolskaia // Эkonomyka Rossyy: XXI vek. – 2002. – № 2(7).

10. Fedorov B.H. Novыi anhlo–russkyi bankovskyi y эkonomycheskyi slovar / B.H. Fedorov. – SPb.: Lymbus Press, 2000. – 848 s.

11. Tskhovrebov M. Reshenye ostatsia v Rossyy posle kryzysa bыlo suhubo stratehycheskym. Y ono sebia opravdalo / M. Tskhovrebov // Slyianyia y pohloshchenyia. – 2006. – № 1–2(35–36).

12. Эvans Frank Ch. Otsenka kompanyi pry slyianyiakh y pohloshchenyiakh : per. s anhl. / Frank Ch. Эvans, Dэvyd M. Byshop. – M. : Alpyna Byznes Buks, 2007. – 332 s.

Дані про авторів

Павлюк Л.І.,

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

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

Лалакулич М.Ю.,

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

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

Данные об авторах

Павлюк Л.И.,

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

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

Лалакулич М.Ю.,

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

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

Data about the authors

Pavlyuk L.,

Ph.D. in Economics, Lecturer, Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kiev National Trade and Economic University

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

Lalakulych M.,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Uzhhorod Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

УДК 005.92:330.322.011:[334:005.35 *DOI: 10.5281/zenodo.1245560*

Н.М. ПРИТУЛЯК,
О.Е. ГОНЧАРЕНКО

Корпоративна нефінансова звітність як інформаційна складова соціально відповідального інвестування

Розглянуто сутність та значення соціально–екологічної інформації. Визначені причини виникнення, основні характеристики, види та показники нефінансової звітності, яка є дієвим інструментом управління корпоративною соціальною відповідальністю. В результаті розгляду процесу ресурсного забезпечення останньої доведена корисність показників нефінансової звітності, в т.ч. у вирішенні завдань, пов'язаних із формуванням і використанням складових корпоративного інтелектуального капіталу – основного результату соціально відповідального інвестування. На цій основі обґрунтована роль досліджуваної системи інформаційного забезпечення у вирішенні питань корпоративного управління щодо підвищення вартості та капіталізації бізнес–структури. Також приділено увагу інституціональним інвесторам – основним зовнішнім користувачам нефінансової інформації, які є активними суб'єктами соціально відповідального інвестування.

Ключові слова: *нефінансова звітність, корпоративна відповідальність, соціально відповідальне інвестування, інституційні інвестори, стейкхолдери, сталий розвиток.*

Н.М. ПРИТУЛЯК,
О.Е. ГОНЧАРЕНКО

Корпоративная нефинансовая отчетность как информационная составляющая социально ответственного инвестирования

Рассмотрена сущность и значение социально–экологической информации. Определены причины возникновения, основные характеристики, виды и показатели нефинансовой отчетности, которая является действенным инструментом управления корпоративной социальной ответственностью. В результате рассмотрения процесса ресурсного обеспечения последней доказана значимость показателей нефинансовой отчетности, в т.ч. в решении заданий, связанных с формированием и использованием составляющих корпоративного интеллектуального капитала – основного результата социально ответственного инвестирования. На этой основе обоснована роль исследу–

© Н.М. ПРИТУЛЯК, О.Е. ГОНЧАРЕНКО, 2018

емой системы информационного обеспечения в решении вопросов корпоративного управления касательно повышения стоимости и капитализации бизнес–структуры. Также уделено внимание институциональным инвесторам как основным внешним пользователям нефинансовой отчетности, которые являются активными субъектами социально ответственного инвестирования.

Ключевые слова: *нефинансовая отчетность, корпоративная ответственность, социально ответственное инвестирование, институциональные инвесторы, стейкхолдеры, устойчивое развитие.*

N. PRYTULYAK,
O. HONCHARENKO

Corporate non–financial reporting as an informational component of social responsible investments

Urgency of the research. *The necessity of the balance between the interests of business and society raises the issue of improving corporate governance on the base of its social orientation and responsibility, which requires appropriate information support.*

Target setting. *There is a necessity for more complete information for ensuring the process of maximizing the fundamental value and market capitalization of the company under the conditions of intellectualization of production.*

Actual scientific researches and issues analysis. *The mechanism of functioning of social responsibility, including at the level of the entrepreneurial structure, is investigated in the works of domestic scientists D.O. Bayura, O. S. Hyryk, O. A. Hrishnova, A. M. Kolot,*

M. A. Saprykina and others. The relevance of non–financial reporting is disclosed in works written by I.P.Vasylchuk, T.V.Davydyuk, G.O.Moskalyuk, S.Ya. Korol, R.O.Kostyrko, R.V.Kuzina, N.S. Orlova, L. M. ylypenko, M. A. Prodanchuk.

Uninvestigated parts of general matters defining. *In scientific researches, insufficient attention is paid to non–financial reporting as an instrument of identifying potential business opportunities in the process of providing their higher development results.*

The research objective. *Consideration of the theoretical aspects of non–financial reporting, its place and role in the information displayment of data about the results of the integration of the principles of social responsibility into the corporate system of making managerial decisions which related to responsible investment.*

The statement of basic materials. *The essence and significance of social and environmental information were considered. The causes of emergence, key characteristics, types and indicators of non–financial reporting, which is an effective tool for managing corporate social responsibility were identified. The usefulness of indicators of non–financial reporting, incl. in solving tasks related to the formation and use of the components of corporate intellectual capital – the main result of socially responsible investment was proved. The role of the investigated system of informational support in the decision of corporate governance issues which related to cost increase and capitalization of the business structure was highlighted. An attention is paid to institutional investors – the main external users of non–financial information, which are active subjects of socially responsible investments.*

Conclusions. *CSR and its inherent socially responsible investment are a cost–effective activity for any business, and therefore the social and environmental information is intended not only to demonstrate the degree of its openness and transparency, but also to become the base of the corporate governance in the process of solving problems of more effective use of intangible values, which are the key factors of increase of safety, competitiveness, profitability of business, providing of the new prospects for its dynamic growth and development.*

Keywords: *non–financial reporting, corporate responsibility, socially responsible investment, institutional investors, stakeholder, sustainable development.*

Постановка проблеми. По мірі розвитку виробництва, науково–технічного прогресу, урбанізації життя, що відбувається на фоні виникнення і загострення нових, надто складних проблем:

екологічних, соціально–економічних, технічних, культурологічних, необхідність збалансування інтересів бізнесу і суспільства набуває особливої актуальності. Події першого десятиліття XXI ст. – відмова споживачів від продукції соціально безвідповідальних компаній, банкрутство великих корпорацій (Enron, 2001р.), втрата значної частини ринкової капіталізації, падіння рейтингів (British Petroleum, 2010р.), колосальні прямі збитки у вигляді штрафних санкцій (Chevron, 2011р.) та ін., – переконливо доводять, що в умовах, коли підвищується рівень вимог суспільства до результатів і наслідків діяльності підприємницьких структур, реалізація довгострокових цілей останніх не може бути здійснена без врахування інтересів всіх зацікавлених сторін.

Безумовно, в сучасному світі, гарантією стійкого економічного і соціального розвитку, покращення якості життя є соціально відповідальна поведінка всіх без виключення суб'єктів суспільства, – держави, бізнесу, населення. Однак ключова роль в даному діалозі належить корпоративному сектору, який відрізняється динамічністю розвитку, силою та характером впливу на оточуюче середовище, своїм особливим сприйняттям інноваційних та перспективних технологій, володінням значними ресурсами. Той факт, що суб'єкти підприємницької діяльності не можуть функціонувати за межами соціуму, оскільки вмонтовані в соціальну та економічні системи, зобов'язує їх нести соціальну відповідальність перед всіма сторонами процесу.

Однак, якщо для прогресивних компаній світу соціальна відповідальність є звичною практикою, то в Україні вона ще не стала масовим явищем. Більшість вітчизняних підприємств, з числа тих, що декларують впровадження соціально відповідальних програм, часто на практиці обмежуються лише благодійними акціями, разовою участю в реалізації соціальних програм, що викривляє суть самого поняття соціальної відповідальності. Надто часто її використовують як піар, заповнюючи інформаційний простір повідомленнями про власні здобутки і перемоги, продовжуючи при цьому грубо порушувати трудові, природоохоронні, податкові та інші законодавчі норми, активно використовувати операції з офшорними зонами з метою ухилення від сплати податків та виведення капіталу за кордон. Навіть ті українські компанії, які здійснюють публікацію соціальних звітів, не дотримуються міжнародних стандартів в їх складанні і обмежуються лише розповсюдженням вигідної для них інформації.

Сказане робить очевидною необхідність розгляду питань корпоративної соціальної відповідальності, результати виконання якої виходять за межі фінансових звітів, а тому потребують вивчення практики відображення інформації про нефінансові аспекти підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Огляд економічних джерел з обраної тематики свідчить, що питання корпоративної соціальної відповідальності, її ресурсного забезпечення та інформаційного відображення результатів діяльності соціального та екологічного спрямування привертають до себе увагу багатьох науковців та експертів. Суттєвий внесок в дослідження механізму функціонування соціальної відповідальності, в т.ч. на рівні підприємницької структури зробили вітчизняні вчені Д. О. Баюра [1], О. С. Гирик [2], О. А. Грішнова, А. М. Колот [3], М. А. Саприкіна [4] та ін. Актуальність нефінансової звітності, яка є важливим елементом в інформаційному забезпеченні зацікавлених сторін стосовно результатів виконання бізнесом своїх соціальних зобов'язань, розкрита в працях Васильчук І. П. [5], Давидюк Т.В. [6], Москалюк Г. О. [7], Король С.Я. [8], Костирко Р.О. [9], Кузіна Р.В. [10], Орлова Н.С. [11], Пилипенко Л.М. [12], Проданчук М.А.[13]. Однак в наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється нефінансовій звітності як інструменту виявлення потенційних можливостей бізнесу в забезпеченні своїх більш високих результатів розвитку.

З цих причин, ***метою статті*** є розгляд теоретичних аспектів нефінансової звітності, її місця і ролі в інформаційному відображенні даних про результати інтегрування принципів соціальної відповідальності в корпоративну систему прийняття управлінських рішень, пов'язаних із відповідальним інвестуванням.

Виклад основного матеріалу. У сучасній Україні корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) стає все більш популярною тематикою дослідження. Така зацікавленість детермінована розповсюдженням практик відповідального ведення бізнесу в провідних країнах світу, усвідомленням прогресивними компаніями своєї приналежності до збереження оточуючого середовища, необхідності активної участі у вирішенні соціаль–

но–економічних проблем, підвищенні якості життя місцевої громади та дотриманні прав людини. В результаті вивчення сутності, особливостей, принципів, моделей, практик корпоративної соціальної відповідальності, яка поступово стає своєрідною філософією ведення бізнесу, формуються різні підходи до її визначення.

Розуміння корпоративної соціальної відповідальності та впровадження її в систему управління компанією багато в чому залежить від того, який зміст вкладають у це явище ті, хто безпосередньо зацікавлені у реалізації цього виду відповідальності на практиці. При широкому різноманітті концепцій корпоративної соціальної відповідальності (концепція досягнення конкурентних переваг, корпоративної підзвітності, концепція зацікавлених сторін, теорія корпоративного конституціоналізму, теорія корпоративного громадянства, концепція сталого розвитку тощо), трактування корпоративної соціальної відповідальності суттєво різняться.

Однак, за думкою більшості експертів, сучасне трактування соціальної відповідальності бізнесу (корпорації), найбільш точно і повно представлено Міжнародними стандартами ISO 26000, де зазначено, що соціальна відповідальність – відповідальність комерційних структур за вплив їх рішень і діяльності на суспільство та оточуюче середовище через прозору та етичну поведінку, які: відповідають діючому законодавству та узгоджені з міжнародними нормами поведінки; сприяють стійкому розвитку та враховують очікування зацікавлених сторін [14]. В міжнародному розумінні КСВ трактується як добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, безпосередньо пов'язаний з основною діяльністю та виходить за межі визначеного законом мінімуму. КСВ включає: сумлінну ділову практику, розвиток персоналу, охорону здоров'я та безпечні умови праці, охорону навколишнього середовища, розвиток місцевого співтовариства.

Серед причин активної соціалізації підприємницького сектору називають: появу все більшої кількості серйозних соціальних та екологічних проблем; позитивне сприйняття і підтримка суспільством підприємницьких структур, що займаються їх вирішенням; прагнення бізнесу до визнання, підвищення репутації і іміджу, без яких у довгостроковому періоді не досягти стійких конкурентних переваг; бажання приватного сектору демонструвати свою високу громадянську та соціальну відповідальність.

Однак головною з них є вплив соціальної відповідальності на кінцеві результати підприємницької діяльності. Існує безліч зарубіжних досліджень, що підтверджують факт отримання більш високих фінансових показників компаніями, які реалізують різного роду проекти в межах КСВ, порівняно із бізнес–структурами, байдужими до принципів соціальної відповідальності. Дослідження 469 американських компаній різних галузей, проведене організацією Conference board, показало, що існує тісна позитивна кореляція між їх соціальною активністю та кінцевими показниками діяльності [15, с. 91]. Справедливість виявленої закономірності доводиться ще й тим, що соціально відповідальні компанії, в результаті регулярного застосування ними відповідних заходів, сприяють покращенню свого іміджу, утворенню стабільних ділових зав'язків, забезпечують лояльність покупців і працівників, визначають власну інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність. Сьогодні не лише економічний успіх, а й наявність майбутнього у компанії визначається характером відносин до неї всіх зацікавлених сторін, оскільки соціальному оточенню не все одно, якими засобами досягаються стратегічні цілі, як виконуються зобов'язання, яких принципів дотримуються в прийнятті рішень.

Часи, коли діяльність бізнесу оцінювалась виключно його фінансовими результатами, проходить. Тепер соціальна відповідальність є одним з основних вимог до підприємницької структури, що обумовлює об'єктивну потребу в інформації про її екологічну безпеку, дотримання нею прав людини, здійснення соціального захисту.

Звітність про соціальну відповідальність бізнесу – відносно новий інструмент не лише для України, а й для світової практики. Якщо річні фінансові звіти випускаються вже приблизно 150 років, то сама ідея складання звітності про соціальну відповідальність бізнесу виникла на початку 80–х років минулого сторіччя, коли фонди соціальних інвестицій у Великій Британії і США почали відслідковувати соціальні аспекти діяльності компаній та загалом етику бізнесу [16, с.103].

До чинників, що обумовили появу та поширення практики публічної нефінансової звітності слід віднести: – зростання суспільної уваги, в т.ч.

і професійних груп зацікавлених сторін до параметрів ділової практики, включаючи якість управління нематеріальними активами, соціальними та екологічними ризиками, здатність генерувати і застосовувати інновації, створювати суспільну цінність; – посилення затребуваності нефінансової інформації суспільними інститутами, які здатні авторитетно вливати на формування загальної думки відносно суб'єкту господарювання або окремих аспектів його діяльності; – підвищення вимог до змістовного наповнення формалізованих носіїв корпоративної інформації з боку державної влади окремих країн, в т.ч. на законодавчому рівні; – активізація громадської позиції споживачів, а також різних суспільних організацій до якості продукції, технологічного процесу її виготовлення, раціонального використання ресурсів, утилізації відходів; – посилення вимог з боку ділових партнерів до розкриття інформації про дотримання бізнес–структурою норм у сфері охорони праці, етики ведення бізнесу, екологічної безпечності, про забезпечення охорони навколишнього середовища, характер і ступінь впливу на навколишнє середовище; – необхідність виходу економічного суб'єкту на глобальні ринки, посилення його позицій на національному ринку, у зв'язку із чим актуалізується потреба у вирішенні корпоративних завдань, пов'язаних із підвищенням конкурентоспроможності, забезпеченням економічного зростання, підтвердженням своєї відповідальності на основі оприлюднення даних про ступінь, напрямки та масштаби її поширення; – поява індексів та рейтингів як інструментів незалежного зовнішнього оцінювання відповідальної діяльності учасника ринку на основі даних нефінансової звітності; – доцільність врахування соціальних та екологічних даних в процесі розробки та прийняття управлінських рішень.

Корпоративний соціальний звіт (нефінансовий звіт) – це публічний інструмент інформування акціонерів, співробітників, партнерів, клієнтів та суспільства в цілому про те, як і якими темпами компанія реалізує цілі, закладені в планах її стратегічного розвитку, щодо економічної стійкості, соціального благополуччя, екологічної стабільності. Нефінансова звітність є обов'язковою системою в складі відповідального функціонування підприємницької структури, для якої особливого значення набувають питання інформаційної відкритості, прозорості ведення бізнесу, довіри з боку зацікавлених сторін. Вона відображає доступний, достовірний, збалансований опис основних аспектів та результатів корпоративної діяльності, які представляють найбільший інтерес для ключових стейкхолдерів.

Хоча в зарубіжній і вітчизняній практиці використовуються різноманітні форми нефінансової звітності[1], їм притаманні переважно такі основні характеристики: а) мають на меті надання внутрішнім і зовнішнім користувачам інформації про пріоритети і цінності компанії, про ступінь інтеграції принципів корпоративної відповідальності в її діяльність; б) відображають переважно нефінансову інформацію в розрізі трьох основних аспектів відповідальної діяльності (трьох P («пі»): people, profit, planet): соціальної, економічної, екологічної; в) (в більшості випадків[2]) є добровільною ініціативою суб'єкта господарювання, який самостійно визначає ступінь та глибину висвітлення інформації; г) мають відмінності у змістовному наповненні, що обумовлено критеріальним вибором компанією пріоритетного напрямку з широкого спектра соціальних завдань (відома практика формування тематичної нефінансової звітності бізнес–структурами, що мають різногалузеву належність: зі стійкого розвитку, з охорони праці і здоров'я, з корпоративного громадянства і т.ін. [17, с.38]); д) виступають важливим інформаційним джерелом здійснення управління соціально–економічною діяльністю підприємства, сприяють оптимізації його внутрішніх взаємовідносин і процесів; е) призводять до утворення активних комунікаційних зав'язків із всіма стейкхолдерами, дозволяють виявити їх очікування, зміцнити довіру до компанії; ж) з певною періодичністю висвітлюють повну, всебічну інформацію про соціально значущі для бізнесу аспекти діяльності, що обумовлює підвищення його прозорості, відкритості, робить більш привабливим для соціального оточення; з) мають широкі напрямки застосування, оскільки висвітлюють можливості і ризики компанії, що пов'язані із сталим розвитком.

[1] «Соціальний звіт» (Social reporting), «Звіт із корпоративної соціальної відповідальності» (Corporate Social Responsibility Reporting), «Звіт із корпоративної відповідальності» (Corporate Responsibility Report), «Звіт із прогресу» (Progress Report), «Звіт зі сталого розвитку» (Sustainable Development Reporting) та ін.

[2] Хоча в окремих країнах Європейського Союзу (наприклад, Бельгії, Нідерландах, Норвегії, Франції та ін.) звітність із соціальної відповідальності є обов'язковою для всіх або інших груп компаній [16, с.106]

Існуюча в світі різноманітна практика формування нефінансової звітності обумовлює необхідність класифікації їх видів (див. таблицю).

Суб'єкти господарювання самостійно обирають ті чи інші види нефінансових звітів для складання і оприлюднення. Зміст публічної нефінансової звітності визначається у відповідності з цілями компанії, вимогами використовуваних стандартів та вказівок до звітності. Так чи інакше, але всі вони акумулюють інформацію про діяльність господарюючого суб'єкту в контексті соціальної відповідальності, висвітлюють рівень взаємодії із зацікавленими сторонами, визначають отримані результати, включаючи їх економічні, екологічні та соціальні аспекти, що дозволяє проводити аналіз діяльності об'єкту вивчення на основі утвореного між ними взаємозв'язку. Нефінансові звіти охоплюють інформацію по всім ключовим темам соціальної відповідальності, яка відображається за допомогою системи кількісних та якісних показників, що характеризують: рівень корпоративного управління; урегульованість трудових відносин; ступінь і якість впливу на навколишнє середовище; дотримання норм етики та прав людини; добросовісність ділової практики, протидію корупції, внесок у розвиток території розташування та ін.

Метою відображення цих та інших нефінансових даних є не посилення тягаря звітності на підприємство, а забезпечення процесу просування принципів корпоративної відповідальності, створення на цій основі умов для прийняття більш зважених управлінських рішень, в т.ч. стосовно головних об'єктів менеджменту, пов'язаних із формуванням і використанням різного роду ресурсів.

Оскільки необхідність корпоративної соціальної відповідальності проявляється в наявності потреби у економічного суб'єкта забезпечувати ресурсну основу для своєї життєдіяльності, найбільш комплексно відповідальна діяльність розкривається у відповідальному управлінні ресурсами. Загальновизнано, що в сучасних умовах інтелектуалізації виробництва підприємницькі структури мають володіти більш широким спектром ресурсів, і окрім звичного фінансового і виробничого, активно застосовувати в процесі своєї діяльності людський, організаційний, соціально–репутаційний капітали. Ці та інші складові інтелектуального капіталу утворюють базу для формування довгострокових конкурентних переваг компанії і, як наслідок, виступають тим фактором, розвиток якого має достатньо масштабний ресурс в сучасних умовах та в майбутньому як за якісно–кількісними, так і за часовим параметрами[3].

Корпоративний інтелектуальний капітал, як і фізичний, створюється і нагромаджується завдяки капіталовкладенням, які є основним ресурсним забезпеченням соціально відповідальних дій економічного суб'єкту. Тому КСВ – це не лише декларування ініціатив чи дотримання законодавчо встановлених вимог і зобов'язань, а й виконання функцій по інвестуванню коштів в соціально орієновані проекти.

Соціально відповідальне інвестування хоча і відносно нове, але динамічне явище, що роз-

[3] Дослідження, проведені в країнах ЄС показали, що компанії, які частково використовують інтелектуальний капітал, отримають в середньому 14% можливого прибутку; ті, що використовують його більш активно, – 39%, а підприємницькі структури, які вважають інтелектуальний капітал базою стратегічного розвитку, – 61% [18].

Види нефінансової звітності

Класифікаційна ознака	Види нефінансової звітності
За критеріальними пріоритетами змістовного наповнення	екологічні економічні соціальні комбіновані
За сферою застосування	для внутрішніх цілей для зовнішніх цілей
За орієнтованістю на користувача	для цільової аудиторії для всіх користувачів
За тривалістю звітного періоду	за один рік за два роки за період понад два роки
За рівнем інтеграції	у вигляді самостійного документу у вигляді тематичного розгляду в складі річної звітності
За базовими підходами до складання	в довільній формі стандартизовані

вивається швидкими темпами завдяки усвідомленню все більшим числом учасників ринку необхідності і переваг інтеграції принципів корпоративної відповідальності в стратегію розвитку компанії. Незважаючи на те, що в сучасній економічній літературі ще й досі немає єдиного підходу до визначення економічної суті даного поняття, більшість авторів трактує його як інвестиційний процес, в якому через добровільний і свідомий вибір критеріїв та методів інвестування, на регулярній основі проявляється відповідальність суб'єкту господарювання за наслідки здійснюваної ним діяльності. Соціально відповідальне інвестування передбачає виділення додаткових фінансових, матеріальних, технологічних, управлінських та інших ресурсів на: освіту, підвищення кваліфікації працівників, безпеку їх праці, охорону здоров'я, випуск якісної продукції, збереження навколишнього середовища, розвиток території розташування та ін..

Віддача на соціально відповідальні інвестиції в основному відбувається у вигляді формування і нарощення невідчутних цінностей компанії, – активів її інтелектуального капіталу, ефективне управління якими має важливе господарське значення, оскільки дозволяє вирішувати задачу успішного функціонування підприємства не лише в короткостроковій, а й в довгостроковій перспективах. Таке управління дає можливість суттєво підвищити безпеку, конкурентоспроможність, ринкову вартість і доходність бізнесу, а також відкриває нові перспективи динамічного росту та розвитку сучасного підприємства.

З цих причин, нефінансова звітність є невід'ємною інформаційною основою, необхідною для забезпечення процесу прийняття більш якісних, зважених рішень, орієнтованих на формування дієвих організаційно–економічних механізмів накопичення і примноження корпоративного інтелектуального капіталу.

Разом з цим, необхідно враховувати, що будь–яка підприємницька структура виступає не лише суб'єктом соціально відповідального інвестування, а й його об'єктом. Сьогодні вже не викликає сумнівів, що для об'єктивної оцінки ефективності інвестицій в ту чи іншу компанію врахування лише одних фінансових показників недостатньо. В умовах динамічного розвитку особливої актуальності набувають дані нефінансової звітності, яка стала незамінним інформаційним ресурсом відображення якісних характеристик тих чинників, що визначають вартість компанії, темпи її капіталізації, а відтак, – рівень інвестиційної привабливості.

З цих причин нефінансова звітність сприяє розвитку відносин із зовнішніми постачальниками капіталу, – переважно інституціональними інвесторами: великими банками, страховими компаніями, пенсійними та інвестиційними фондами, які з метою мінімізації власних ризиків підвищують вимоги до нефінансової інформації, її прозорості,

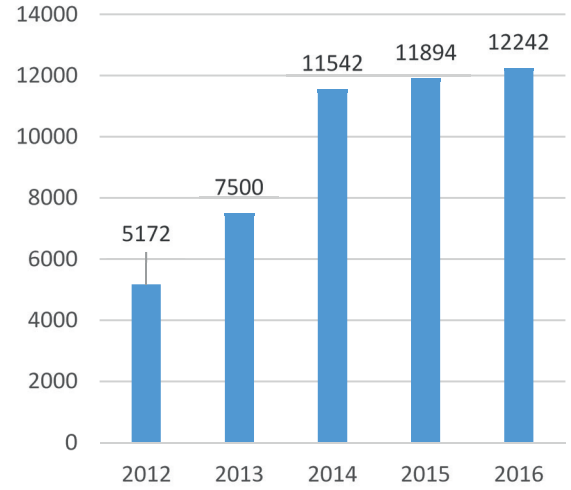

Рисунок 1. Число інвесторів–користувачів нефінансової звітності*

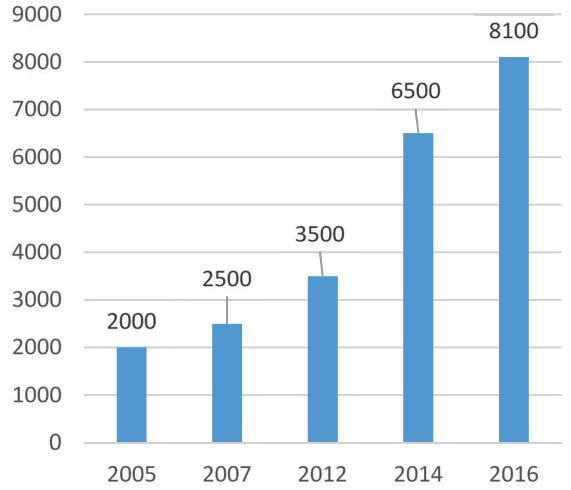

Рисунок 2. Обсяги відповідального інвестування, млрд.долл.**

)) Складено за: Нефинансовая отчетность компаний: в погоне за успехом // Информационный бюллетень – май 2017 – выпуск 2 : [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY–ccass–newsletter–may–2017/$File/EY–ccass–newsletter–may–2017.pdf [19].*

порівнянності, достовірності. Так, згідно даних компанії Ernst & Young, яка регулярно проводить дослідження щодо важливості нефінансової звітності в прийнятті інвестиційних рішень, спостерігається стрімке зростання числа їх користувачів (рис.1), а разом з цим, – і обсягів соціально відповідального інвестування (рис.2). Серед причин таких тенденцій інвестори, що вивчають і враховують в своїй діяльності ESG – фактори[4], називають більш суттєві і довготривалі вигоди від інвестицій в компанії, які дотримуються принципів корпоративної відповідальності, а тому є спроможними максимально задовільняти інтереси ключових стейкхолдерів (а іншими словами, – сприяти розвитку людини, – носія найціннішого невідчутного капіталу). Завдяки цьому такі об'єкти інвестування значно випереджають своїх конкурентів як за дохідністю акцій, так і за показниками фінансової звітності, що робить капіталовкладення в їх розвиток менш ризикованими і більш привабливими.

Висновки

Таким чином, в ході дослідження встановлено, що звіт про корпоративну відповідальність фактично є одним з основних джерел інформації про результати управління основними складовими інтелектуального капіталу, – головного ресурсу компанії в підвищенні темпів її зростання та ринкової вартості, що переконує в необхідності її застосування як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами.

Однак в Україні кількість опублікованих нефінансових звітів за період 2010–2016рр. лише зменшувалася. Якщо в 2010 році було випущено 56 соціальних звітів [20, с.307], то в 2016 році більше, ніж наполовину менше, – 25[5]. В 2014р. було досягнуто їх критичний мінімум – 14 звітів. Такі дані свідчать, що лише 10% компаній зі 100 найбільших оприлюднюють нефінансові звіти, тоді як в розвинених країнах аналогічний показник сягає 80%.

Крім того, нефінансова звітність в Україні носить описовий характер, не містить різного роду індикаторів за напрямками сталого розвитку, не відображає обсяги інвестицій у розвиток корпоративного інтелектуального капіталу, що вказує на переважно декларативний підхід у висвітленні інформації, слідування політиці Greenwashing (за аналогією з поняттям «відбілювання репутації»).

Неналежне ставлення до складання та оприлюднення нефінансової звітності, низький рівень її якості та верифікації, недостатня транспарентність і підзвітність суспільству переконують, що керівникам вітчизняних підприємств ще тільки надлежить зрозуміти, що нефінансова звітність є відправною точкою в справі вдосконалення системи корпоративного управління, оскільки фокусує увагу на невідчутних активів, значущість яких у забезпеченні високої прибутковості, інвестиційної та споживчої привабливості, сталого розвитку, підвищення репутації і довіри зі сторони соціуму важко переоцінити.

Подальші наукові дослідження мають стосуватися обґрунтування вигідності обрання вітчизняним підприємництвом стратегії відповідального господарювання, необхідності ведення соціального обліку та складання нефінансової звітності, створення основ для переведення її даних у корисну для бізнесу інформацію, здатну підвищити його інвестиційну привабливість, розширити доступ до альтернативних джерел, сприяти сталому розвитку.

Список використаних джерел

1. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку : монографія / Д.О. Баюра. — К. : Видавничо–поліграфічний центр «Київський університет», 2009. — 288 с.

2. Корпоративна соціальна відповідальність / О. Гирик, О. Денис, О. Дубовик ; ред.: Т. С. Смовженко, А. Я. Кузнєцова. – К. : УБС НБУ, 2009. – 258 с.

3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / А. М. Колот та ін. ; за наук. ред. д–ра екон. наук, проф. А. М. Колота ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун–т ім. Вадима Гетьмана», Наук. парк, Ін–т соц.–труд. відносин. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.

4. Корпоративна соціальна відповідальність : моделі та управлінська практика/ [Саприкіна М. А., Ляшенко О., Саєнсус М. А., Міська Г. А., Зінченко А. Г.] ; (за науковою редакцією д.е.н., проф. Редькіна О. С.). – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 480 с.

5. Васильчук І. П. Нефінансова звітність як інструмент управління сталим розвитком корпорацій // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 11. – С. 212–215.

6. Давидюк Т.В. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній // Вісник Запорізького національного університету / Серія: Економічні науки. – 2011. – № 1(9). – С. 173–178

[4] *Екологічні, соціальні, управлінські фактори (Environment, Social, Governance – ESG).*

[5] *За даними офіційного сайту Центру розвитку КСВ.*

7. Москалюк Г. О. Нефінансова звітність у реалізації концепції сталого розвитку в Україні / Облік і контроль в управлінні економічною стійкістю підприємств в умовах глобалізації // Під ред. В. Ф. Максімової. Одеса: ОНЕУ, 2014. – 373с

8. Король С.Я. Нормативне регулювання обліку соціальної відповідальності // Глобальні та національні проблеми економіки [електронне наукове фахове видання] – 2016. – №9.– С.791–796.

9. Костирко Р.О. Інтегрована звітність – інструмент соціально–відповідального бізнесу / Р.О. Костирко // Часопис економічних реформ. – 2014. – No 1(13) – С. 49–54.

10. Кузіна Р.В. Корпоративний облік і звітність в україні: сучасний стан і перспективи розвитку: Монографія / Р.В. Кузіна. – Херсон: Грінь Д.С., 2015. – 416с.

11. Орлова Н.С. Нефінансова звітність як важливий елемент корпоративної соціальної відповідальності / Н.С. Орлова // Економічний часопис XXI. – 2013. – №5–6. – С. 41–45.

12. Пилипенко Л.М. Розвиток концепції побудови системи публічної звітності корпорацій в умовах потіндустріальної економіки: монографія / Л.М. Пилипенко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 336с.

13. Проданчук М. А. Нефінансова звітність – ефективний інструмент в реалізації управлінських рішень // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2. – С. 202–214.

14. ISO – Management and Leadership Standards – ISO 26000 – Social Responsibility: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.iso.org/sr

15. Лукьянов И.В. Социальные инвестиции в корпоративной социальной ответственности организации // Креативная экономика. – 2014. – №8(92). – С.88–98.

16. Король С.Я. Нефінансова звітність підприємства // Вісник КНТЕУ. – 2011. – №6 – С.102–113.

17. Развитие интегрированной системы учета и отчетности: методология и практика: Монография / Под общ. ред. Н.А. Каморджановой. – Москва: Изд–во ООО»Проспект», 2015. – 172с.

18. Федерация оценщиков бизнеса и интеллектуальной собственности. – Официальный портал. – http://www.fobis.com.ua/node/65

19. Нефинансовая отчетность компаний: в погоне за успехом // Информационный бюллетень – май 2017 – выпуск 2 : [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY–ccass–newsletter–may–2017/$File/EY–ccass–newsletter–may–2017.pdf

20. Костирко Р.О. Інтегрована звітність у забезпеченні корпоративної соціальної відповідальності компанії // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – Випуск 1 (45). Т.2. – С.305–310.

References

1. Bayura D.O.(2009). Systema korporatyvnoho upravlinnya v Ukrayini: stan ta perspektyvy rozvytku [The system of corporate governance in Ukraine: the state and prospects of development]. Kyiv: Vydavnycho–polihrafichnyy tsentr «Kyyivs'kyy universytet» [in Ukrainian].

2. Hyryk O., Denys O. & Dubovyk O. (2009). Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' [Corporate Social Responsibility]. Kyiv: UBS NBU [in Ukrainian].

3. Kolot A. M. (2012). Sotsial'na vidpovidal'nist': teoriya i praktyka rozvytku [Social accountability: the theory and practice of development]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

4. Saprykina M. A., Lyashenko O., Sayensus M. A., Mis'ko H. A. & Zinchenko A. H. (2011) Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist': modeli ta upravlins'ka praktyka [Corporate Social Responsibility: Models and Management Practices]. Kyiv. [in Ukrainian].

5. Vasyl'chuk I. P. (2015). Nefinansova zvitnist' yak instrument upravlinnya stalym rozvytkom korporatsiy [Non–financial reporting as a management tool for the sustainable development of corporations]. Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu: Seriya: Ekonomika i menedzhment, 11, 212–215 [in Ukrainian].

6. Davydyuk T.V. (2011). Korporatyvna sotsial'na zvitnist' yak perspektyva informuvannya pro lyuds'kyy kapital vitchyznyanykh kompaniy [Corporate social reporting as a prospect of informing about the human capital of domestic companies]. Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu / Seriya: Ekonomichni nauky, 1(9), 173–178 [in Ukrainian].

7. Moskalyuk H. O. (2014). Nefinansova zvitnist' u realizatsiyi kontseptsiyi staloho rozvytku v Ukrayini / Oblik i kontrol' v upravlinni ekonomichnoyu stiykistyu pidpryyemstv v umovakh hlobalizatsiyi [Non–financial reporting in the implementation of the concept of sustainable development in Ukraine / Accounting and control in the management of economic sustainability of enterprises in a globalizing environment]. Odesa: ONEU. [in Ukrainian].

8. Korol S.Ya. (2016). Normatyvne rehulyuvannya obliku sotsial'noyi vidpovidal'nosti [Regulatory regulation of accounting of social responsibility]. Elektronne naukove fakhove vydannya. [in Ukrainian].

9. Kostyrko R.O.(2014). Intehrovana zvitnist' – instrument sotsial'no–vidpovidal'noho biznesu

[Integrated reporting – an instrument of socially responsible business]. Chasopys ekonomichnykh reform, 1(13), 49–54 [in Ukrainian].

10. Kuzina R.V.(2015). Korporatyvnyy oblik i zvitnist' v ukrayini: suchasnyy stan i perspektyvy rozvytku [Corporate Accounting and Reporting in Ukraine: Current State and Development Prospects] Kyiv: Kherson: Hrin' D.S. [in Ukrainian].

11. Orlova N.S.(2013). Nefinansova zvitnist' yak vazhlyvyy element korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti [Non–financial reporting as an important element of corporate social responsibility]. Ekonomichnyy chasopys XXI, 5–6,41–45. [in Ukrainian].

12. Pylypenko L.M.(2016).Rozvytok kontseptsiyi pobudovy systemy publichnoyi zvitnosti korporatsiy v umovakh postindustrial'noyi ekonomiky [Development of the concept of building a system of public reporting of corporations in a post–industrial economy] L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniky. [in Ukrainian].

13. Prodanchuk M. A.(2013). Nefinansova zvitnist' – efektyvnyy instrument v realizatsiyi upravlins'kykh rishen'[Non–financial reporting is an effective tool for managing management decisions] Zbirnyk naukovykh prats' Tavriys'koho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky),2,202–214. . [in Ukrainian].

14. ISO – Management and Leadership Standards – ISO 26000 – Social Responsibility: (n.d.). iso.org. Retrieved from: http:// www.iso.org/sr

15. Lukyanov I.V.(2014). Sotsial'nyye investitsii v korporativnoy sotsial'noy otvetstvennosti organizatsii [Social investments in corporate social responsibility of the organization]. Kreativnaya ekonomika, 8(92),88–98. [in Russian].

16. Korol S.Ya.(2011). Nefinansova zvitnist' pidpryyemstva [Non–financial reporting of the enterprise]. Visnyk KNTEU, 6, 102–113. [in Ukrainian].

17. N.A. Kamordzhanova (2015) Razvitiye integrirovannoy sistemy ucheta i otchetnosti: metodologiya i praktika [Development of integrated accounting and reporting system: methodology and practice]. Moskva: Izd–vo OOO»Prospekt». [in Russian].

18. Federatsiya otsenshchikov biznesa i intellektual'noy sobstvennosti [Federation of Appraisers of Business and Intellectual Property]. Ofitsial'nyy portal: http:// www.fobis.com.ua/node/65 [in Russian].

19. Nefinansovaya otchetnost' kompaniy: v pogone za uspekhom [Non–financial statements of companies: in pursuit of success]. Informatsionnyy byulleten',2. (n.d.). ey.com. Retrieved from: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY–ccass–newsletter–may–2017/$File/EY–ccass–newsletter–may–2017.pdf [in Russian].

20. Kostyrko R.O. Intehrovana zvitnist' u zabezpechenni korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti kompaniyi [Integrated reporting in ensuring corporate social responsibility of the company]. Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Seriya «Ekonomika», 1(45).V.2,305–310. [in Ukrainian].

Дані про авторів

Притуляк Н.М.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Київ, Україна

e–mail: fin_an@ukr.net

Гончаренко О.Е.,

студентка 4–го курсу факультету фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Київ, Україна

e–mail: honcharenko15olha@gmail.com

Данные об авторах

Притуляк Н.Н.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративных финансов і контролингу ДВНЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетмана», Киев, Украина

e–mail: fin_an@ukr.net

Гончаренко О.Е.,

студентка 4–го курсу факультету финансов ДВНЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», Киев, Украина

e–mail: honcharenko15olha@gmail.com

Data about the authors

Prytulyak N.,

Candidate of economic studies Associate professor of the Department of Corporate Finance and Controlling of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine,

e–mail: fin_an@ukr.net

Honcharenko O.,

Faculty of Finance, Bachelor, 4th year student Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

e–mail: honcharenko15olha@gmail.com

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 658.15:336.201.2]:005.93 *DOI: 10.5281/zenodo.1245564*

О.А. ОСТРОВСЬКА,
Ю.А. КИРСЕНКО

Оптимізація Cash–Flow у забезпеченні платоспроможності компанії

Стаття присвячена розгляду важливого питання сьогодення – проблеми оптимізації управління грошовими потоками. Предметом статті є дослідження методологічних підходів до оцінки грошових потоків.

У статті розглянуто основи організації, цілі та завдання управління грошовими потоками компанії.

Встановлено, що модель управління грошовими потоками суб'єкта господарювання є індивідуальною для кожного підприємства.

Одним із дієвих методів підвищення якості управління грошовими потоками є оптимізація – інструмент, що допомагає виявити резерви мінімізації залежності від залучених коштів, досягти балансу між вхідними і вихідними грошовими потоками та забезпечити тісний взаємозв'язок між усіма видами грошових потоків підприємства, підвищити обсяг та якість надходження чистого грошового потоку.

Визначено, що інформативною основою для здійснення оптимізації грошових потоків є деталізований аналіз, що включає групування всіх надходжень й виплат підприємства за попередні періоди.

Сформовано концепцію управління грошовими потоками компанії. Виділено завдання оптимізації грошових потоків та принципи їх планування. Розроблено систему напрямів оптимізації грошових потоків. Проведено аналіз грошових потоків ДОПП ПАТ «Укрпошта». Запропоновано методи синхронізації грошових потоків підприємства та виявлено основні засади ефективного управління грошовими потоками.

Ключові слова: *грошовий потік компанії; чистий грошовий потік компанії, управління грошовими потоками; оптимізація грошових потоків; методи синхронізації грошових потоків; принципи планування грошових потоків.*

О.О. ОСТРОВСКАЯ,
Ю.А. КИРСЕНКО

Оптимизация Cash–Flow в обеспечении платежеспособности компании

Статья посвящена рассмотрению важного вопроса современности – проблемы оптимизации управления денежными потоками. Предметом статьи является исследование методологических подходов к оценке денежных потоков.

© О.А. ОСТРОВСЬКА, Ю.А. КИРСЕНКО, 2018

В статье рассмотрены основы организации, цели и задачи управления денежными потоками компании.

Установлено, что модель управления денежными потоками субъекта хозяйствования является индивидуальной для каждого предприятия.

Одним из действенных методов повышения качества управления денежными потоками является оптимизация – инструмент, помогающий выявить резервы минимизации зависимости от привлеченных средств, достичь баланса между входными и выходными денежными потоками и обеспечить тесную взаимосвязь между всеми видами денежных потоков предприятия, повысить объем и качество поступления чистого денежного потока.

Определено, что информативной основой для осуществления оптимизации денежных потоков является детализированный анализ, включающий группировку всех поступлений и выплат предприятия за предыдущие периоды.

Сформирована концепция управления денежными потоками компании. Определены задачи оптимизации денежных потоков и принципы их планирования. Разработана система направлений оптимизации денежных потоков. Проведен анализ денежных потоков ДОПП ПАО «Укрпочта». Предложены методы синхронизации денежных потоков предприятия и выявлены основные принципы эффективного управления денежными потоками.

Ключевые слова: *денежный поток компании; чистый денежный поток компании, управление денежными потоками; оптимизация денежных потоков; методы синхронизации денежных потоков; принципы планирования денежных потоков.*

O. OSTROVSKA,
Yu. KIRSENKO

Cash–Flow optimization in ensuring the company's solvency

The article dwells on an important issue of nowadays – the problems of optimization of the Cash Flow management. The subject of the article is the study of methodological approaches to the Cash Flows estimation.

The article deals with the fundamentals of organization, goals and objectives of Cash Flow management of a company.

Cash Flow management model of entities is claimed to be individual for each enterprise.

One of the effective methods to improve the quality of Cash Flow management is optimization, the instrument that helps to identify reserves to minimize dependence on borrowed funds, to achieve balance between incoming and outgoing cash flows, to ensure close relationship between all types of Cash Flows of an enterprise, to increase the volume and quality of revenues net Cash Flow.

The informative basis for Cash Flow optimizing is found out to be detailed analysis, which includes grouping of all receipts and payments of an enterprise for previous periods.

The concept of Cash Flow management of the company has been formed. The task of Cash Flow optimizing and principles of their planning have been highlighted. The system of directions of Cash Flow optimization has been developed. The analysis of Cash Flow of DPTM PJSC «Ukrposhta» has been conducted. The methods of Cash Flow synchronization have been offered and the basic principles of effective Cash Flow management have beenb elicited.

Key words: *Cash Flow of the company; Net Cash Flow of the company, Cash Flow management; Cash Flow optimization; methods of Cash Flow synchronizing; principles of Cash Flow planning.*

Постановка проблеми. В сучасних складних умовах економічної й політичної кризи в Україні поглиблюється проблема погіршення фінансового стану та нестабільності функціонування більшості підприємств. Нестача коштів, в свою чергу, породжує проблему незбалансованості грошових потоків, що призводить до надмірної тривалості операційних циклів, обмеженості використання фінансових інструментів та інноваційних фінансових технологій. Наслідком цьо-

го стає, у разі їх доступності, масове залучення компаніями позикових коштів. Нестача коштів та незбалансованість грошових потоків спричиняють фінансову неспроможність підприємства, що перешкоджає здійсненню ним фінансово–господарської діяльності.

Тому за умов, що склалися, актуалізується проведення досліджень механізму оптимізації грошових потоків на підприємстві, що має сприяти підвищенню їх платоспроможності у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблематики оптимізації грошових потоків займалися такі українські вчені, як Н. Д. Бабяк, А. Ю. Бережна, І. О. Бланк, О. М. Деменіна, Л. О. Коваленко, Г. О. Крамаренко, Л. О. Лігоненко, В. О. Онищенко, А. М. Поддєрьогін, О. М. Сорокіна, О. О. Терещенко.

Серед зарубіжних вчених варто відмітити економістів: Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Д. Вахович, Б. Койлі, Б. Коласс, Т. Райс, та ін.

Перелічені вище вчені зробили вагомий внесок у розробку теоретико– методологічних засад управління грошовими потоками. Однак не всі практичні аспекти управління Cash Flow розкриті у фахових джерелах належним чином, частина питань є дискусійними і вимагають проведення подальших наукових досліджень.

Оскільки серед науковців наявні протиріччя щодо методів управління грошовими потоками, виникає необхідність у подальшому дослідженні та впровадженні нових методичних підходів щодо оптимізації Cash Flow з метою забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності українських підприємств.

Постановка завдання. Тому метою статті визначено: за результатами проведеного дослідження розробити напрями оптимізації управління грошовими потоками вітчизняних компаній на прикладі ДОПП ПАТ «Укрпошта».

Виклад основного матеріалу. Модель управління грошовими потоками суб'єкта господарювання є індивідуальною для кожного підприємства, оскільки має враховувати особливості його фінансово–господарської діяльності та специфічні умови зовнішнього і внутрішнього середовища її реалізації. Управління рухом грошових коштів є одним із першочергових завдань менеджменту, оскільки керівники компаній та її структурних підрозділів щодня вирішують питання прогнозування й управління Cash Flow, проблеми убезпечення грошей від інфляції, забезпечення ефективної поточної діяльності, підтримки репутації фірми як надійного фінансового партнера. При цьому необхідно також уникати надлишку грошових активів, які можна використати для короткострокових вкладень, що в подальшому має призвести до отримання додаткових доходів.

Зростання уваги до управління грошовими потоками пояснюється тим, що в ринкових умовах господарювання потенційний власник має дати відповідь на три стратегічні питання:

– якими повинні бути величина та оптимальний склад активів підприємства, що мають забезпечити добробут інвесторів;

– де знайти джерела фінансування та якою має бути їх оптимальна структура;

– як організувати поточне та перспективне управління фінансами, щоб забезпечити платоспроможність та фінансову стійкість компанії.

Одним із методів вирішення поставлених питань на підприємстві виступає оптимізація, за допомогою якої виявляються та реалізуються резерви мінімізації залежності компанії від залучення грошових коштів із зовнішніх джерел; забезпечується баланс між обсягами вхідних і вихідних грошових потоків, та періодом їх руху в часі; а також забезпечується тісний взаємозв'язок між всіма видами грошових потоків від господарської діяльності підприємства, підвищується обсяг та якість надходження чистого грошового потоку.

Майборода О. В. виділяє такі основні завдання щодо оптимізації грошових потоків компаній:

– забезпечення балансу між обсягами вхідних та вихідних грошових потоків;

– підтримка їх синхронності у часі;

– забезпечення достатнього чистого грошового потоку [1].

У цілому систему оптимізації грошових потоків підприємства можна зобразити, виходячи із завдань, які вона виконує (рис. 1).

Варто зауважити, що оптимізація Cash Flow компанії має на меті максимізацію її чистого грошового потоку. Основою для проведення оптимізації грошових потоків є деталізований аналіз, що включає групування всіх надходжень й виплат підприємства за попередні періоди [2].

Позитивний грошовий потік, негативний грошовий потік, залишок грошових активів, чистий грошовий потік – є об'єктами оптимізації грошових потоків.

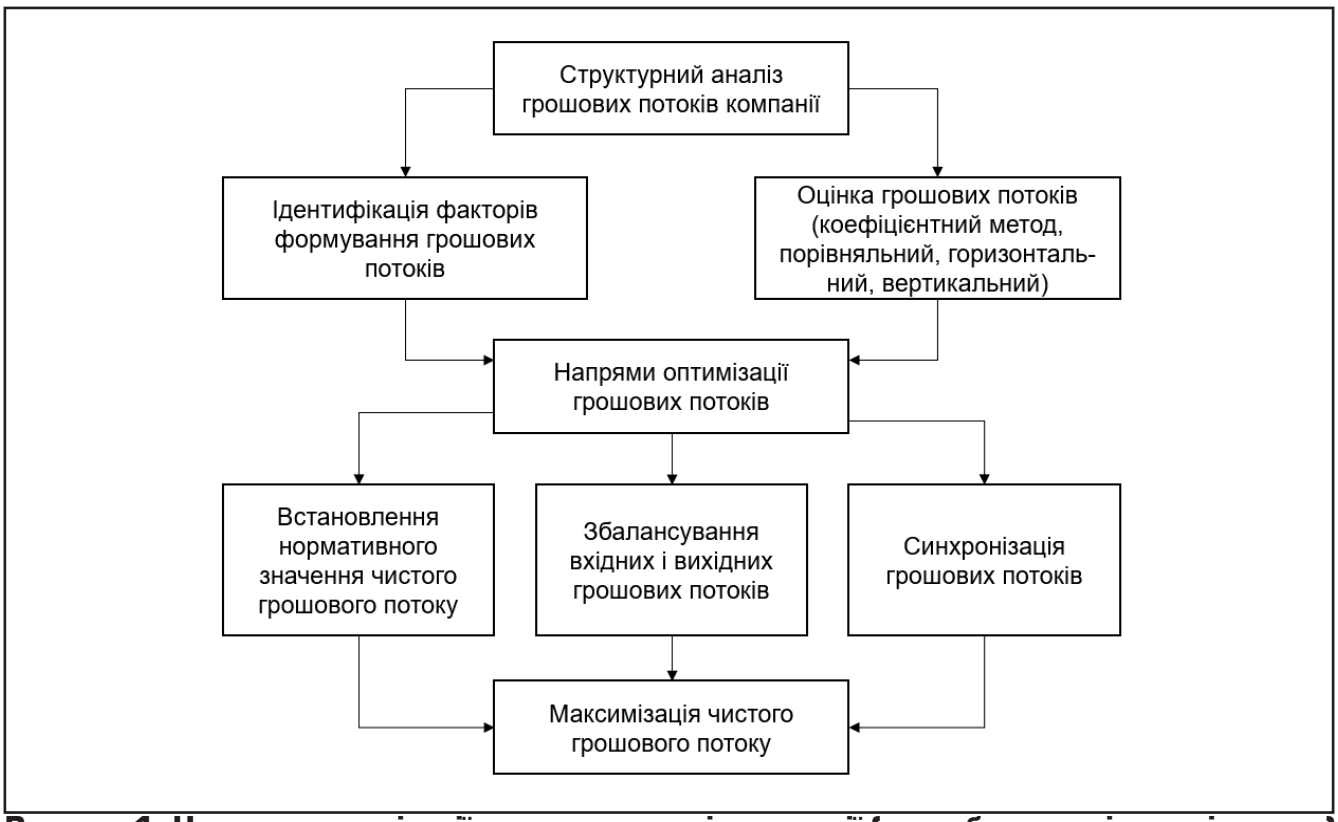

Рисунок 1. Напрями оптимізації грошових потоків компанії (розробка авторів дослідження)

Якщо розглядати показник чистого грошового потоку (далі – ЧГП) (формула 1.1), то слід зазначити, що, на перший погляд, проблема платоспроможності вирішується дуже просто – забезпеченням рівності вхідного та вихідного потоків.

Однак, враховуючи той факт, що компанія працює не в замкненому середовищі і її діяльність пов'язана із взаємодією з іншими суб'єктами підприємницької діяльності, проблема збалансування потоків постає надзвичайно гостро.

$$\text{ЧГП} = \sum_{i=1}^{n}(\text{ВхідГП} - \text{ВихГП}) \to 0 \quad (1.1)$$

Існує три варіанти поведінки чистого грошового потоку [3]:

При забезпеченні рівності вхідного та вихідного потоків політика управління грошовими потоками вважатиметься успішною;

При перевищенні вхідного грошового потоку над вихідним існуватиме надлишок коштів, що вказуватиме на нераціональне використання ресурсів, а якість реалізації політики управління грошовими потоками оцінюється негативно;

Перевищення вихідного грошового потоку над вхідним спричинятиме відтік коштів з компанії та неможливість виконання термінових зобов'язань.

Для підтвердження теоретичних викладок в якості об'єкта практичного дослідження авторами обрано ДОПП ПАТ «Укрпошта». На основі звітності компанії [4] проведено аналіз грошових потоків за 2015–2016 роки (табл. 1).

Як видно з даних, наведених у Табл.1, у 2015 та 2016 роках синхронність грошових потоків досягнута не була. Проте в 2016 має місце додатнє значення показника ЧГП. Констатуємо відсутність проблем із платоспроможністю компанії, проте наявність питань щодо ефективності управління активами ДОПП ПАТ «Укрпошта».

Найважливішим маркером якості менеджменту грошових активів є коефіцієнт синхронності надходжень та витрачання грошових коштів:

$$\text{К}_{\text{синхр}} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(\text{ВхідГП} - \text{ВихГП})^2}}{n} \quad (1.2)$$

Таблиця 1. Грошові потоки ДОПП ПАТ «Укрпошта» у 2015–2016 роках

Рік	2015	2016
Вхідний грошовий потік	5 496 206	11 304 881
Вихідний грошовий потік	–6 412 721	–10 876 318
Чистий грошовий потік	–916 515	428 563

де, Ксинхр – показник синхронності надходження та витрат грошових коштів;

ВхідГП – вхідний грошовий потік на підприємстві;

ВихГП – вихідний грошовий потік;

n – кількість періодів, що досліджується.

Наближення даного показника до нульового значення є свідченням узгодження у часі грошових потоків.

Розрахувавши коефіцієнт синхронності надходжень та витрачання грошових коштів по ДОПП ПАТ «Укрпошта» за 2015 та 2016 роки, отримуємо значення у розмірі 505 882, що свідчить про незбалансованість грошових потоків компанії.

В. О. Онищенко, А. Ю. Бережна, Л. О. Птащенко, І. Б. Чичкало–Кондрацька виділяють шість завдань управління грошовими потоками [5]. Проте, на нашу думку, управління грошовими потоками підприємства має вирішувати більшу кількість завдань. Тому авторами статті пропонується власне бачення щодо управління грошовими потоками компанії, яке має бути спрямоване на:

1) формування достатнього обсягу грошових ресурсів відповідно до потреб підприємства для здійснення його господарської діяльності – завдання реалізується шляхом визначення необхідного обсягу;

2) встановлення джерел формування грошових ресурсів та забезпечення мінімізації вартості їх залучення;

3) оптимізацію розподілу сформованого обсягу грошових ресурсів фірми за видами господарської діяльності та напрямами використання;

4) забезпечення високого рівня фінансової стійкості підприємства в процесі його розвитку – досягається шляхом формування раціональної структури джерел грошових ресурсів (власних та позикових);

5) підтримку постійної платоспроможності підприємства – здійснюється за рахунок ефективного управління залишками грошових коштів та їх еквівалентів, формування достатнього обсягу їхньої резервної (страхової) частини, забезпечення рівномірності надходження грошових засобів на підприємство, забезпечення синхронності формування вхідного та вихідного грошових потоків;

6) максимізацію чистого грошового потоку компанії, що забезпечує задані темпи її економічного росту на умовах самофінансування – реалізація завдання відбувається за рахунок формування грошового обороту на підприємстві;

7) обрання ефективної амортизаційної політики підприємства – досягається шляхом обрахування кожним методом з існуючих та вибором найдоцільнішого;

8) своєчасну реалізацію активів, що не використовуються – досягається шляхом продажу чи наданням таких в оренду;

9) реінвестування тимчасово вільних грошових коштів.

Аналіз інформації, що використовується та отримується в процесі оптимізації, відіграє вагоме значення при прийнятті управлінських рішень Вона є не лише основою для обґрунтування та вибору певного напряму, але й може виступати індикатором задовільності стану об'єкта оптимізації.

Основоположною тезою оптимізації є забезпечення збалансованості об'єму додатного та від'ємного грошових потоків, які мають вплив на результат господарської діяльності та можуть мати прояв, як у вигляді дефіцитного, так і у вигляді надлишкового грошового потоку [6].

Науковці стверджують, що сучасна система принципів планування грошових потоків дозволяє підвищити точність прогнозів та спростити систему управління. До основних можна віднести принципи [7]:

1) обґрунтованості мінімально необхідного обсягу грошових коштів, що має бути в розпорядженні підприємства з метою забезпечення його платоспроможності;

2) гнучкості планування грошових коштів;

3) пропорційності розподілу грошових коштів між складовими виробничого процесу;

4) адекватності часових інтервалів і способів планування;

5) оцінювання ефективності використання грошових коштів.

Прояв негативних наслідків від грошового потоку, що є дефіцитним, характеризується зниженням ліквідності та платоспроможності компанії, збільшенням прострочень за короткостроковими та довгостроковими зовнішніми зобов'язаннями, появою внутрішнього боргу на підприємстві та збільшенням періоду тривалості фінансового циклу. Кінцевим наслідком цих процесів є зниження рентабельності власного капіталу та сукупних активів підприємства.

Прояв негативних наслідків при грошовому потоці, що є надлишковим, відображається у втраті реальної вартості тимчасово вільних коштів уна–

слідок інфляції й уповільнення оборотності капіталу. Результат – втрачена можливість отримання потенційного доходу / прибутку (втрачена вигода) від розміщення коштів у здійснення операційної чи інвестиційної діяльності.

З метою збалансування та оптимізації дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді використовується «Система прискорення – уповільнення платіжного обороту» (від англ. leads and legs) [8]. За її використання розробляються заходи щодо прискорення залучення вхідних грошових потоків і уповільнення їх виплат. В таблиці 2 зображено логіку методики «leads and legs» на основі аналізу наукової літератури [9].

У випадку з об'єктом дослідження – ДОПП ПАТ «Укрпошта», враховуючи надлишок грошових коштів у 2016 році, – надлишкові кошти доцільно було б інвестувати, або спрямувати їх на розширення виробничої діяльності.

Способами оптимізації надлишкового грошового потоку є такі, що активізують інвестиційну діяльність компанії, та спрямовуються на:

– максимізацію обсягу реальних інвестицій;

– збільшення обсягу фінансових вкладень;

– дострокове погашення банківських довгострокових позик.

Дані таблиці 3 надають можливість порівняти наявні на ДОПП ПАТ «Укрпошта» у 2016 році надлишкові кошти та зобов'язання.

Ураховуючи одержаний ДОПП ПАТ «Укрпошта» у 2016 році надлишок коштів, вважаємо за доцільне зменшити обсяги поточної кредиторської заборгованості з метою зняття з себе боргового тягаря. Слід зауважити, що надлишкових коштів є цілком достатньо, щоб розрахуватись відразу по декільком статтям.

З усього вищевикладеного можна зробити висновок, що забезпечення та управління платоспроможністю компанії значною мірою залежить від раціонального та збалансованого управління грошовими потоками.

Основними засадами такого управління на основі [10] визначено:

1) забезпечення мінімально необхідного обсягу грошових ресурсів для постійного проведення поточних розрахунків;

Таблиця 2. Методи синхронізації грошових потоків за системою «leads and legs»

При короткостроковому реагуванні	
Для прискорення вхідного потоку	Для уповільнення вихідного потоку
Надання більших знижок покупцям при здійсненні оплати готівкою	Намагання максимально відстрочити платежі за зобов'язаннями шляхом домовленості про більші терміни товарного кредиту
Вимагання повної передоплати за товари/послуги	Реструктуризація банківських кредитів
Використання послуг факторингу	
Скорочення термінів товарного кредиту покупцям	
При довгостроковому реагуванні	
Для прискорення вхідного потоку	Для уповільнення вихідного потоку
Залучення інвесторів	Економія на придбанні основних засобів за використання лізингу
Збільшення статутного капіталу шляхом емісії акцій	Зменшення постійних витрат підприємства
Продаж застарілого обладнання	

Таблиця 3. Обсяги ЧГП та зобов'язань на ДОПП ПАТ «Укрпошта» у 2016 році

Показники	**Грн.**
Залишок коштів на кінець 2016 року	1 559 414
Чистий грошовий потік 2016 року	428 563
Поточна кредиторська забогованість за довгостроковими зобов'язаннями	80 872
Поточна кредиторська забогованість за товари, роботи, послуги	155 320
Поточна кредиторська забогованість за розрахунки з бюджетом	50 540
Поточна кредиторська забогованість за розрахунками зі страхування	29 518
Поточна кредиторська забогованість за розрахунками з оплати праці	116 360
Поточна кредиторська забогованість за одержаними авансами	177 675
Поточні забезпечення	160 004
Інші поточні зобов'язання	1 365 088

2) постійний моніторинг вхідних та вихідних грошових потоків, а також спостереження за сезонними змінами залишку грошових коштів;

3) формування резерву тимчасово вільних грошових коштів, які можливо спрямувати на розширення діяльності підприємства;

4) оптимізація системи розрахунків із постачальниками і покупцями, тобто обґрунтування політики надання комерційних кредитів і отримання відстрочки платежів;

5) мобілізація резервів грошових ресурсів для відшкодування непередбачених витрат та можливих втрат у процесі фінансово–господарської діяльності;

6) трансформація вільних грошових коштів у високоліквідні активи, а також зворотна їх конвертація для поповнення залишку грошових коштів.

Отже, проведений авторами статті аналіз грошових потоків на підприємстві–об'єкті дослідження вказав на необхідність їх синхронізації.

З метою забезпечення узгодження у часі грошових потоків на ДОПП ПАТ «Укрпошта» пропонується вести платіжний календар, який є короткотерміновим планом (прогнозом) надходження і витрачання коштів компанії. Він може слугувати інформаційним джерелом для бюджетування руху наявних на підприємстві коштів і майбутніх фінансових потреб (тобто надлишку або нестачі коштів). Інформаційною основою платіжного календаря є: план реалізації продукції, кошторис витрат на виробництво, кошторис використання фонду оплати праці, кошторис соціального страхування, кошторис витрат на підвищення технічного рівня виробництва тощо.

Серед переваг платіжного календаря варто відмітити те, що він виступає надійним інструментом оперативного управління грошовими потоками та дає змогу: оптимізувати та максимально синхронізувати вхідний і вихідний грошові потоки; забезпечити пріоритетність платежів компанії за критерієм їх впливу на кінцеві результати фінансової діяльності; забезпечити ліквідність грошового потоку.

Висновки

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновки, що ефективність забезпечення та управління платоспроможністю компанії значною мірою залежить від раціонального та збалансованого управління грошовими потоками. Модель управління грошовими потоками з метою підтримки платоспроможності компаній є унікальною для кожної компанії. Методи управління грошовими потоками формуються за результатами аналізу грошових потоків, розрахунку чистого грошового потоку підприємства.

У результаті дослідження стану управління грошовими потоками на ДОПП ПАТ «Укрпошта» запропоновано впровадити інструментарій, що сприятиме зростанню його ліквідності, платоспроможності та в цілому фінансової стійкості. Необхідність у синхронізації грошових потоків підтверджується показником чистого грошового потоку, який відображає стан платоспроможності підприємства. Різниця між вхідним та вихідним грошовими потоками має прямувати до нуля. Згідно з даними Звіту про рух грошових коштів на ДОПП ПАТ «Укрпошта» в 2015 році чистий грошовий потік підприємства мав від'ємне значення – вихідний грошовий потік був більшим за вхідний, а, отже, на підприємстві був дефіцит грошових коштів. У 2016 році ситуація була виправлена і ЧГП мав додатне значення. Серед методів до впровадження запропоновано використання платіжного календаря, що на нашу думку, зможе сприяти синхронізації грошових потоків та максимізації чистого грошового потоку.

Подальші дослідження авторів спрямовано на розробку шляхів упровадження зарубіжного досвіду оптимізації управління Cash Flow у фінансовий менеджмент вітчизняних компаній.

Список використаних джерел

1. Майборода О. В. Оптимізація фінансових потоків промислового підприємства: теоретичні аспекти питання / О. В. Майборода // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ. – 2012. – №1(61). – С. 107–110

2. Інноваційний розвиток корпоративних фінансів: тенденції та перспективи: монографія / [Терещенко О.О., Бабяк Н.Д., Іващенко А.І. та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. О. Терещенка. – Київ : КНЕУ, 2017. – 495 с.

3. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 400 с.

4. Офіційний сайт ДОПП ПАТ «Укрпошта» // Звіт про рух грошових коштів [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://ukrposhta.ua/propidpriyemstvo/richni–zviti/

5. Фінанси (державні, корпоративні, міжнародні) [підручник] / за ред. В. О. Онищенка / В. О. Онищенко, А. Ю. Бережна, Л. О. Птащенко, І. Б. Чичкало– Кондрацька.– К. : Центр учбової літератури, 2015. – 600 с.

6. Власова Н. О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі [Текст] : монографія / Н. О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смірнова; Харк. держ. ун–т харчування та торгівлі – Харків, 2010. – 222 с.

7. Майборода О. Є. Напрями управління грошовими потоками підприємства / О. Є. Майборода, О. В. Майборода, О. В. Реплюк. // Економіка та суспільство / Електронне наукове фахове видання. – 2017. – №10. – С. 305–309.

8. Деменіна О. М. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства / О. М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – No7(37). – С. 14 – 18.

9. Пінчук С. С. Управління та оптимізація грошових потоків на підприємстві як передумови його ефективної діяльності / С. С. Пінчук, О. М. Врадій // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Сер. : Економіка і управління. – 2012. – Вип. 21–22(2). – С. 185–189.

10. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент. [підручник] / Г.О. Крамаренко – К.: ЦУЛ, 2006. – 520 с.

11. Фінансовий менеджмент: підручник / [А. М. Поддєрьогін, Н. Д. Бабяк, М. Д. Білик та ін]; кер. кол. авт. і наук. ред.. проф. А. М. Поддєрьогін. – 2–ге вид., перероб. – Київ : КНЕУ, 2017.–534[2] с.

References

1. Mayboroda O. V. Optymizatsiya finansovykh potokiv promyslovoho pidpryyemstva: teoretychni aspekty pytannya / O. V. Mayboroda // Ekonomika rozvytku. – Kharkiv, KHNEU. – 2012. – №1 (61). – S. 107–110.

2. Innovatsiynyy rozvytok korporatyvnykh finansiv: tendentsiyi ta perspektyvy: monohrafiya / [Tereshchenko O. O., Babyak N. D., Ivashchenko A.I. ta in.]; za zah. red. d.e.n., prof. O. Tereshchenka. – Kyyiv, KNEU, 2017. – 495 s.

3. Boyarko I. M., Hrytsenko L. L. Investytsiynyy analiz: navch. posib. – K.:Tsentr uchbovoyi literatury, 2011. – 400 s.

4. Ofitsiynyy sayt DPP PAT «Ukrposhta» // Zvit pro rukh hroshovykh koshtiv [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: ttps://ukrposhta.ua/propidpriyemstvo/richni–zviti/

5. Finansy (derzhavni, korporatyvni, mizhnarodni) [pidruchnyk] / za red. V. O. Onyshchenka / V. O. Onyshchenko, A. YU. Berezhna, L. O. Ptashchenko, I. B. Chychkalo– Kondrats'ka.– K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2015. – 600 s.

6. Vlasova N. O. Otsinka likvidnosti ta platospromozhnosti pidpryyemstv rozdribnoyi torhivli [Tekst] : monohrafiya / N. O. Vlasova, T.S. Pichuhina, P.V. Smirnova; Khark. derzh. un–t kharchuvannya ta torhivli – Kharkiv, 2010. – 222 s.

7. Mayboroda O. YE. Napryamy upravlinnya hroshovymy potokamy pidpryyemstva / O. YE Mayboroda, O. V. Mayboroda, O. V. Replyuk// Ekonomika ta suspil'stvo / Elektronne naukove fakhove vydannya. – 2017. – №10. – S. 305–309.

8. Demenina O. M. Upravlinnya hroshovymy potokamy v mezhakh kontseptsiyi finansovoyi rivnovahy pidpryyemstva / O. M. Demenina // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2004. – No7(37). – S. 14 – 18.

9. Pinchuk S. S. Upravlinnya ta optymizatsiya hroshovykh potokiv na pidpryyemstvi yak peredumovy yoho efektyvnoyi diyal'nosti / S. S. Pinchuk, O. M. Vradiy // Zbirnyk naukovykh prats' DETUT. Ser. : Ekonomika i upravlinnya. – 2012. – Vyp. 21–22(2). – S. 185–189.

10. Kramarenko H.O. Finansovyy menedzhment. [pidruchnyk] / H.O. Kramarenko – K.: TSUL, 2006. – 520 s.

11. Finansovyy menedzhment: pidruchnyk / [A. M. Poddyer'ohin, N. D. Babyak, M. D. Bilyk ta in]; ker. kol. avt. i nauk. red.. prof. A. M. Poddyer'ohin. – 2–he vyd., pererob. – Kyyiv:KNEU, 2017.–534[2] c.

Дані про авторів

Островська О.А.,

к.е.н., доцент, Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»), доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, м. Київ, Україна, +380661111273

e–mail: ostrovska.kneu@gmail.com

Кирсенко Ю.А.,

магістрант Магістерської програми «Фінансовий менеджмент у сфері бізнесу», Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»), м. Київ, Україна, +380637105374

e–mail: jkirsenko94@ukr.net

Данные об авторах

Островская О.А.,

к.э.н., доцент, Государственное высшее учебное заведение «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана» (ГВУЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»), доцент кафедры корпоративных финансов и контроллинга, г. Киев, Украина, +380661111273

e–mail: ostrovska.kneu@gmail.com

Кирсенко Ю.А.,

магистрант Магистерской программы «Финансовый менеджмент в сфере бизнеса», Государственное

высшее учебное заведение «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана» (ГВУЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»), г. Киев, Украина, +380637105374

e–mail: jkirsenko94@ukr.net

Data about the authors

Ostrovska O.,

Ph.D., Cand. Sc., Assoc. Prof. of Corporate Finance and Controlling Department, SHEE «KNEU named after Vadym Hetman» «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Senior Lecturer of Corporate Finance and Controlling Department, Kyiv, Ukraine, +380661111273

e–mail: ostrovska.kneu@gmail.com

Kirsenko Yu.,

Master Student of Master Program «Corporate Financial Management», SHEE «KNEU named after Vadym Hetman», «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Kyiv, Ukraine, +380637105374

e–mail: jkirsenko94@ukr.net

DOI: 10.5281/zenodo.1245566

В.Д. МУСІЄНКО,
М.М. БОГДАН

Теоретичні засади впливу стратегічного потенціалу на вартість підприємства

У статті проаналізовано зв'язок між функціональними складовими стратегічного потенціалу та основними чинниками впливу на вартість підприємства. Показано, що вартість підприємства залежить від ступеню ефективності функціонування складових стратегічного потенціалу підприємства. Також у статті наведемо узагальнену схему антикризового управління потенціалом гірничого підприємства, що дозволить підприємству зберегти позиції на ринку, з мінімальними втратами вийти з кризисного стану та втриманні вартості на високому рівні.

Ключові слова: *стратегічний потенціал, функціональні складові стратегічного потенціалу, вартість підприємства, антикризове управління, потенціал металургійної промисловості, ефективний механізм антикризового управління.*

В.Д. МУСИЕНКО,
М.М.БОГДАН

Теоретические основы влияния стратегического потенциала на стоимость предприятия

В статье проанализирована связь между функциональными составляющими стратегического потенциала и основными факторами влияния на стоимость предприятия. Показано, что стоимость предприятия зависит от степени эффективности функционирования составляющих стратегического потенциала предприятия. Также в статье приведена обобщенная схема антикризисного управления потенциалом горного предприятия, что позволит предприятию сохранить позицию на рынке, с минимальными потерями выйти из кризисного состояния и удержать стоимость на высоком уровне.

Ключевые слова: *стратегический потенциал, функциональные составляющие стратегического потенциала, стоимость предприятия, антикризисное управление, потенциал металлургической промышленности, эффективный механизм антикризисного управления.*

V. MUSIENKO,
M. BOGDAN

Theoretical basis of the influence of strategic potential on the value of the enterprise

The article analyzes the relationship between the functional components of the strategic potential and the main factors influence the value of company. It is shown that the value of the enterprise depends on the degree of efficiency of the components of the strategic potential of the enterprise. Also, the article presents a generalized scheme of crisis management capacity of mining companies that will allow the company's position on the market, with minimal loss out of crisis and keep the price high.

© В.Д. МУСІЄНКО, М.М. БОГДАН, 2018

Keywords: *strategic potential, the functional components of the strategic potential, the value of companies, crisis managements, the potential of the steel industry, an effective mechanism for crisis management.*

Постановка проблеми. В умовах сучасної економіки, яка постійно перебуває у перед або пост кризовому стані, або і взагалі знаходиться в умовах кризи дуже важливо для підтримання нормального функціонування підприємств правильно визначити стратегічні перспективи їх розвитку. Також потрібно приділити необхідну увагу розвитку стратегічного потенціалу даних підприємств та створити адаптований механізм антикризового управляння ними, щоб підвищувати ринкову вартість даних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливість впровадження підприємствами стратегічного управління обґрунтовували у своїх працях закордонні вчені: М. Портер, Ф. Котлер, Дж. Еванс, В. Кінг, А. Томсон, Б. Берман, А. Стрікленд, І. Ансофф. Необхідністю вдосконалення стратегічного менеджменту займались також вітчизняні вчені: В. Василенко, А. Міщенко, А. Войчак, В. Герасимчук, З. Шершньова, Г. Кіндрацька, С. Оборська. Розвиткові теорії та практики оцінки вартості підприємства присвячено праці таких вчених, як В. Аранчій, Н.Брезіцька, І. Колос, І. Корольова, Г. Крамаренко, О. Мендрул, О. Терещенко, Г. Філіна, та ін.Проте, незважаючи на досягнення вчених, багато теоретичних та практичних питань у цій галузі знань ще недостатньо вирішені.

Зважаючи на вимоги часу, варто замислитися над розробкою ефективної стратегічної системи збільшення вартості підприємства. По–перше, необхідно об'єктивно врахувати вплив функціональних складових потенціалу підприємства на його вартість, щоб адекватно оцінювати наявні на підприємстві ресурси та його потенціал; по–друге, розробити ефективний механізм антикризового управління стратегічним потенціалом підприємства, який дозволяє втримати високу вартість підприємства та підвищувати її в довгостроковому періоді.

Метою статті є аналіз теоретико – методологічних проблем впливу стратегічного потенціалу на вартість підприємства та розробка механізму антикризового управління стратегічним потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ринкової вартості підприємства сприяє його підготовці до боротьби за виживання на конкурентному ринку. Процес оцінки бізнесу підприємств служить підставою для вироблення його стратегії. Він виявляє альтернативні підходи і визначає, який з них забезпечить компанії максимальну ефективність, а отже, і вищу ринкову ціну. Важливу роль в цьому процесі відіграє саме стратегічний потенціал підприємства.

Треба зазначити, що економічна сутність стратегічного потенціалу дещо по–різному розглядається науковцями. У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливість, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужностей будь–якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для будь–якої діяльності.

Категорія «потенціал» походить від латинського слова potencia –сила, міцність та означає сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі. Ще починаючи з роботи С.Г. Струміліна, в науковій літературі досліджуються питання його сутності та складових елементів.

Потенціал вчені–економісти часто пов'язують з фінансовим, виробничим, економічним потенціалом. Виробничий потенціал, на думку Шершньової З. та Оборської С. – це система взаємопов'язаних ресурсів, відповідним чином організованих і спрямованих на досягнення поставлених цілей, які складають окремі виробничі та управлінські підсистеми підприємства [5].

Лігоненко Л.О. у праці вказує, що виробничий потенціал представляє собою огляд роботи у зіставних одиницях, який може бути виконаний впродовж певного періоду часу.

Складовими потенціалу підприємства на думку вчених Федоніна О.С., Рєпіної І.М. та інших, окрім капіталу, земельних ресурсів та природокліматичних умов є: управлінський потенціал (керівники, управлінський персонал, організаційна, маркетингова) та трудові ресурси (технологічний (робочий) персонал, управлінський допоміжний персонал). [4] Формування потенціалу підприємства полягає у створені та його структуризації, яка в найбільший мірі дозволяє підприємству конкурувати в нинішніх умовах.

Модель формування потенціалу підприємства часто заведена в окремих випадках до включення таких складових як: маркетинговий, трудовий, фінансовий, інвестиційний, техніко–технологіч–

ний, потенціал нематеріальних актів та потенціал організаційної або управлінської складової.

Виробничим економічним системам у більшій мірі притаманний виробничо–технологічний потенціал, а також продуктивно–трудовий потенціал, оскільки вони створюють певну техніко–технологічну основу для більшості інших галузей національної економіки.

У свою чергу, можна сказати, що стратегічний потенціал підприємства базується на використанні системі показників, яка складається з таких блоків: виробничий потенціал, інноваційний потенціал, організаційно–технічний потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовій потенціал.

На вартість компанії впливають різні чинники (чинники вартості) зокрема, цінова політика компанії, стан виробничих потужностей, рівень конкуренції в галузі, надійність постачальників, нормативні акти, що видаються державою, загальноекономічна ситуація в країні і тому подібне.

Таким чином, співставивши чинники впливу на вартість підприємства з його стратегічним потенціалом, можна побачити певний зв'язок (див. таблицю).

Отже, проаналізувавши дані наведені у таблиці, можна стверджувати, що фактична вартість підприємства залежить від ступеню ефективності функціонування складових стратегічного потенціалу підприємства. Саме тому необхідним є нарощування та зміцнення стратегічного потенціалу, щоб тим самим збільшувати позитивний вплив чинників на вартість підприємства та збільшувати її величину.

Враховуючи особливості кожного з регіону, потрібно створити дієвий механізм антикризового управління стратегічним потенціалом гірничих

Зв'язок функціональних складових стратегічного потенціалу підприємства та чинників впливу на його вартість

Функціональний потенціал	Чинник впливу на вартість підприємства
1) виробничий потенціал	Обсяги виробництва і доходу; Завантаженість та рівень використання виробничої потужності підприємства; Вартість основних виробничих фондів підприємства; Рівень технічного оснащення; Ступінь зношення обладнання; Технології та витрати виробництва; Вартість економічних ресурсів; Вартість використання інформації; Вартість робочої сили; Кількість планових та капітальних ремонтів основних фондів.
2) інноваційний потенціал	Наявність технічних та організаційних нововведень; Наявність необхідних патентів та ліцензій; Вартість нематеріальних актів підприємства; Використання у виробництві ноу–хау; Наявність гудвілу;
3) організаційно–технічний потенціал	Кваліфікація управлінського персоналу; Ступінь, контролю власників підприємства; Рівень управління, кадровий склад; Виробнича структура підприємства, наявність соціальної інфраструктури.
4) маркетинговий потенціал	Якість продукції (послуг); Цінова політика підприємства; Диверсифікація продукції (послуг); Етап життєвого циклу продукції; Рівень конкуренції в галузі; Надійність постачальників; Наявність певного сегменту ринку підприємства; Співвідношення попиту і пропозиції на продукцію (послуги) підприємства;
5) фінансовий потенціал	Час за який підприємство отримує дохід; Величина чистого прибутку підприємства; Ризик неотримання доходу; Ліквідність власності підприємства; Фінансовий стан підприємства; Внутрішні та зовнішні борги підприємства; Грошовий обіг підприємства.

підприємств, щоб в кризовий період втримати вартість даних підприємств на належному рівні.

Потенціал металургійної промисловості (гірничо–металургійного комплексу) України складається з виробничого (технічного і технічного), ресурсного, фінансового, інвестиційного трудового, соціального, кадрового, інтелектуального, наукового, управлінського, потенціалів окремих підприємств галузі, а також потенціалу регіональної інфраструктури та держави загалом.

Загальний економічний потенціал вітчизняної металургії перевищує просту арифметичну суму потенціалів окремих підприємств завдяки їхній взаємодії [3].

Перспективи галузі визначається її становищем на ринках металопродукції. Зміни цін на метал на світовому ринку хвилеподібний характер. Період коливання цін на продукцію чорної металургії зазвичай становлять два–три роки. До того ж падіння цін, як правило, триває в вдвічі менше часу, аніж їхнє зростання. Головне вміти скористатися на благо своїх підприємств і держави періодами максимального попиту на металопродукцію та періодами пікових цін, що України не завжди вдається [3].

Таким чином, виходячи з усього вищезазначеного механізм антикризового управління гірничим підприємством повинен включати в себе всі перераховані елементи та статті своєї першочерговою задачею виживання та адаптацію підприємства до умов що склалися.

Отже, прийнявши до уваги основні особливості антикризового управління, можна сформувати узагальнену схему антикризового управління потенціалом гірничого підприємства:

– перегляд організаційної структури підприємства та ліквідація (або зміна функціональних обов'язків) малопродуктивних структур та підрозділів за умови, що при їх відсутності підприємство зможе продовжувати функціонувати на належному рівні;

– збільшення впливу ринкових факторів, що безпосередньо впливають на ефективність роботи підприємства, аналіз яких дозволяє керівництву уточнити стратегію і змінити позиції на ринку;

– постійний контроль за технологічним середовищем, з метою ідентифікації змін;

– аналіз факторів конкуренції, що дозволяє керівництву здійснювати постійний контроль за діями конкурентів;

– зменшення впливу на діяльність підприємства політичних факторів, які є джерелом невизначеності;

– за необхідності – тимчасове зменшення виробничих потужностей підприємства, щоб не накоплювати нереалізовані залишки продукції;

– зменшення адміністративних витрат та тимчасове зменшення соціальних витрат.

Таким чином керівництву гірничого підприємства в умовах кризи необхідно створити власний ефективний механізм антикризового управління, приділивши цій проблемі належну увагу та ретельно вивчити всі аспекти даного питання, тільки так воно може реально допомогти своєму підприємству втримати позиції на ринку та з мінімальними втратами вийти з кризового стану.

Висновки

Розглянувши теоретичні засади впливу стратегічного потенціалу на вартість підприємства, можна зробити висновок про наявність залежності величини вартості підприємства від ефективності управління функціональними складовими стратегічного потенціалу але потрібно зазначити, що існуючи методики розвитку вартості підприємства не враховуючи дану залежність. Тому необхідно створити більш об'єктивну методику розрахунку вартості підприємства, яка дозволила адекватно оцінювати та враховувати вплив функціональних складових стратегічного потенціалу на величину вартості підприємства та перевірити новостворений механізм оцінки на реальному підприємстві.

Список використаних джерел

1. Афоніна О., Чинники, що впливають на формування вартості підприємства [Електронний ресурс].– Режим доступу http://conftiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/chinniki_shho_vplivajut_na_formuvannja_vartosti_pidpriemstva/4–1–0–338

2. Касумян А.Т., Бараболя О.Ю., Оцінка факторів впливу на формування вартості ВАТ «Інгулецкий гірничозбагачувальний комбінат»: Актуальні проблеми і прогресивні напрямки управляння економічним розвитком вітчизняних підприємств – Кривий Ріг, 2011.

3. Кібук Т.М., Стратегічний потенціал підприємства та його види [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.rusnauka/com/18_NilN_2007/Ekonomics/23135.dok.htm

4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка/ ФедонінО.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ,2004. – 316 с.

5. Шершньова З.Стратегічне управління /З. Шершньова, С. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 334с.

References

1. Afonina O., Chynnyky, shcho vplyvaiut na formuvannia vartosti pidpryiemstva [Elektronnyi resurs].– Rezhym dostupu http://conftiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/chinniki_shho_vplivajut_na_formuvannja_vartosti_pidpriemstva/4–1–0–338

2. Kasumian A.T., Barabolia O.lu., Otsinka faktoriv vplyvu na formuvannia vartosti VAT «Inhuletskyi hirnychozbahachuvalnyi kombinat»: Aktualni problemy i prohresyvni napriamky upravliannia ekonomichnym rozvytkom vitchyznianykh pidpryiemstv – Kryvyi Rih, 2011.

3. Kibuk T.M., Stratehichnyi potentsial pidpryiemstva ta yoho vydy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu http://www.rusnauka/com/18_NiIN_2007/Ekonomics/23135.dok.htm

4. Fedonin O.S. Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka/ FedoninO.S., Riepina I.M., Oleksiuk O.I. – K.: KNEU,2004. – 316 s.

5. Shershnova Z. Stratehichne upravlinnia /Z. Shershnova, S. Oborska. – K. : KNEU, 1999. – 334s.

Дані про авторів

Мусієнко В.Д.,

к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Богдан М.М.,

студентка, Криворізький економічний інститут, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

e–mail: mashulkabogdan@gmail.com

Данные об авторах

Мусиенко В.Д.,

к.т.н., доцент, Криворожский экономический институт, Киевский национальний экономический университет имени Вадима Гетьмана

Богдан М.М.,

студентка, Криворожский экономический институт, Киевский национальний экономический университет имени Вадима Гетьмана

e–mail: mashulkabogdan@gmail.com

Data about the authors

Musienko V.,

Ph.D., associate professor of Krivoy Rog Economic Institute, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Bogdan M.,

student of Kryvyi Rih Economics Institute, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

e–mail: mashulkabogdan@gmail.com

DOI: 10.5281/zenodo.1245570

А.С. БРІТЧЕНКО,

Формування фінансових ресурсів підприємств через інструменти корпоративних облігацій: оцінка і перспективи

У статті розглянуто особливості формування фінансових ресурсів підприємств. Проаналізовані корпоративні облігації та їх роль як інструментів залучення ресурсів, показані наявні проблеми і перспективи ринку боргових цінних паперів підприємств. Аналітична база оцінки активності на ринку корпоративних облігацій охоплює період 2012–2016 рр. Визначені особливості розвитку ринку корпоративних облігацій України. Обгрунтовано необхідність стимулювання нарощення обсягів ринку корпоративних облігацій, і, передусім, в реальному секторі економіки.

Ключові слова: *підприємства, фінансові ресурси, корпоративні облігації, борговий капітал, ринок цінних паперів.*

А.С. БРИТЧЕНКО,

Формирование финансовых ресурсов предприятий через инструменты корпоративных облигаций: оценка и перспективы

В статье рассмотрены особенности формирования финансовых ресурсов предприятий. Проанализированы корпоративные облигации и их роль как инструментов привлечения ресурсов, показаны проблемы и перспективы рынка долговых ценных бумаг предприятий. Аналитическая база оценки активности на рынке корпоративных облигаций охватывает период 2012–2016 гг. Определены особенности развития рынка корпоративных облигаций Украины. Обоснована необ–

© А.С. БРІТЧЕНКО, 2018

ходимость стимулирования увеличения объемов рынка корпоративных облигаций, и, прежде всего, в реальном секторе экономики.

Ключевые слова: *предприятия, финансовые ресурсы, корпоративные облигации, долговой капитал, рынок ценных бумаг.*

A. BRITCHENKO,

Formation of financial resources of enterprises through corporate bonds instruments: assessment and prospects

In the article features of formation of financial resources of the enterprises are considered. Corporate bonds and their role as tools for attracting resources are analyzed, problems and prospects of the debt securities market of enterprises are shown. The analytical basis for the assessment of activity on the corporate bond market covers the period of 2012–2016. The peculiarities of the development of the corporate bonds market in Ukraine are determined. The necessity of stimulating the growth of volumes of the corporate bonds market, and, above all, in the real sector of the economy, is substantiated.

Keywords: *enterprises, financial resources, corporate bonds, debt capital, securities market.*

Постановка проблеми. Формування фінансових ресурсів підприємств є важливим процесом в їх життєдіяльності. Цей процес відображає механізм трансформації вільних коштів в інвестиції і утворення капіталу у різних формах. За таких обставин підприємства все більше використовують ресурсні можливості ринку цінних паперів. Серед них вирізняються облігації підприємств, – або інша назва, яка широко вживається – корпоративні облігації.

Корпоративні облігації орієнтовані на залучення коштів широкого кола інвесторів (юридичних та фізичних осіб, резидентів та нерезидентів), що обумовлює значні переваги цього інструменту. Як форма залучення фінансових ресурсів, корпоративні облігації мають значні переваги, зокрема, це: для підприємства–емітента – не призводять до перерозподілу прав власності і втрати контролю над підприємством; можуть випускатися в різних обсягах під довільні відсотки. Для інвестора є можливість отримувати більш прогнозований дохід з порівняними ризиками. Корпоративні облігації забезпечені майном підприємства та мають пріоритет задоволення претензій у разі банкрутства емітента.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання формування ресурсів підприємств, використання фондових боргових інструментів залучення капіталу, й диверсифікації спектру боргових цінних паперів відмічається в багатьох працях, зокрема у В.Баліцької [1], О.Вальчишена [2], І.Васильчук [3, 4], А.Гальчинського [5], І.Лютого [7], О.Терещенко [8] та інших. Водночас необхідність розширення засобів залучення додаткового капіталу обумовлюють постійну актуальність оцінювання можливостей підприємств у використанні для цього інструментів ринку цінних паперів.

Метою статті є дослідження особливостей формування фінансових ресурсів підприємств з використанням боргових інструментів ринку цінних паперів – корпоративних облігацій та обґрунтування перспектив розвитку цього ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Корпоративні облігації (облігації підприємств) займають особливе місце серед інструментів ринку цінних паперів, що обумовлюється їх можливостями акумулювати капітал для цілей розвитку підприємства. Випуск корпоративних облігацій є ефективним альтернативним способом залучення боргових ресурсів. Такі облігації є стандартними борговими контрактами, діяльність з випуску та обігу яких регулюється державою.

Підприємство–емітент облігацій є ініціатором їх випуску і коло таких підприємств може бути достатньо широким. До них відносяться як підприємства реального сектору економіки та фінансові установи. Згідно положень Господарського кодексу України, підприємства–емітенти облігацій можуть бути всіх форм власності (приватне, комунальне, державне, колективної і змішаної власності, у т.ч. і з іноземною інвестицією), а також об'єднання підприємств та господарські товариства [6, стаття 63]. До того ж випускати корпоративні облігації можуть не тільки материнські, а й дочірні підприємства.

Сутність облігацій як інструменту залучення додаткового капіталу потребує особливої уваги, тому що облігації є борговими цінними паперами,

випускаються на визначений термін з наступним поверненням авансованих (вкладених інвестором) грошових коштів. Вибір конкретного інструменту як методу фінансування з використанням різних джерел залежить від мети залучення капіталу і розмірів самого підприємства.

Проте у сукупності інструментів фінансування підприємств корпоративні облігації займають особливе місце, що обумовлюється низкою системних і ситуативних обставин – як для їх емітентів, так і для інвесторів.

Насамперед, підприємства–емітенти корпоративних облігацій використовують їх для формування програм довгострокового фінансування, зокрема для:

а) урізноманітнення термінів випуску – від кількох місяців до кількох років;

б) встановлення довільної вартості облігаційної позики (як максимальної, так і мінімальної), проте, як правило, вартість залучення грошових коштів з використанням облігацій, є порівняно нижчою, аніж ставка за кредитами банків;

в) формування позитивного іміджу позичальника серед широкого кола потенційних інвесторів, що дозволяє при вдалому розміщенні облігацій знижувати вартість наступних позик та зменшувати несистематичний ризик внаслідок підвищення прозорості відповідних угод;

г) дострокового викупу на відкритому ринку і відповідно зменшення боргу позичальника.

Становлення ринку корпоративних облігацій в Україні засвідчує наявність початкових ознак його формування. Проте розвиток економіки України (попри негативні наслідки від військових дій в останні роки), збільшення випуску традиційних та нових видів продукції, реструктуризація застарілого та будівництво нового виробництва, постійно вимагають довгострокових інвестицій, – все це актуалізує вирішення питання формування і належного регулювання з боку держави ринку корпоративних облігацій.

На сьогодні представляє інтерес аналіз та оцінювання розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні за останні роки. Тому далі в статті проаналізуємо сучасний період розвитку цього ринку, зокрема протягом 2012–2016 рр. Офіційні дані за 2017 р. на момент підготовки статті були відсутні. При цьому використана офіційна інформація Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку України (НКЦПФР) [9].

Слід відзначити, що в Україні, починаючи з 2012 р., має місце різке зменшення ділової активності на ринку корпоративних облігацій. За останніми в наявності звітними даними НКЦПФР, протягом періоду 2012–2016 рр. обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився фактично у десять разів – від 51,39 млрд. грн. до 5,52 млрд. грн. у 2016 р. За статистичними даними, фактично це рівень 2004 р., коли тогорічний обсяг зареєстрованих випусків заледве перевищив 4,1 млрд. грн.

Така динаміка є чітко низхідною, що пояснюється причинами стиснення ринків в цілому, і ринку корпоративних облігацій у т.ч., ескалацією загроз на сході країни, надлишковою ліквідністю банків (коли необхідні ресурси можуть залучатись підприємствами у банках без порівняно значних транзакційних витрат при випуску облігацій) та збитками господарювання багатьох потенційних емітентів. Довідково: не допускається випуск облігацій підприємств при наявності збитків.

Якщо аналізувати активність ринку у розрізі емітентів, то особливістю вітчизняного ринку корпоративних облігацій є той факт, що починаючи з 2015 р. фінансові установи (банки і страхові компанії) перестали емітувати власні облігації. Це показано у табл. 1 нижче:

У 2016 році найбільші обсяги випусків облігацій підприємств, зареєстрованих НКЦПФР, було

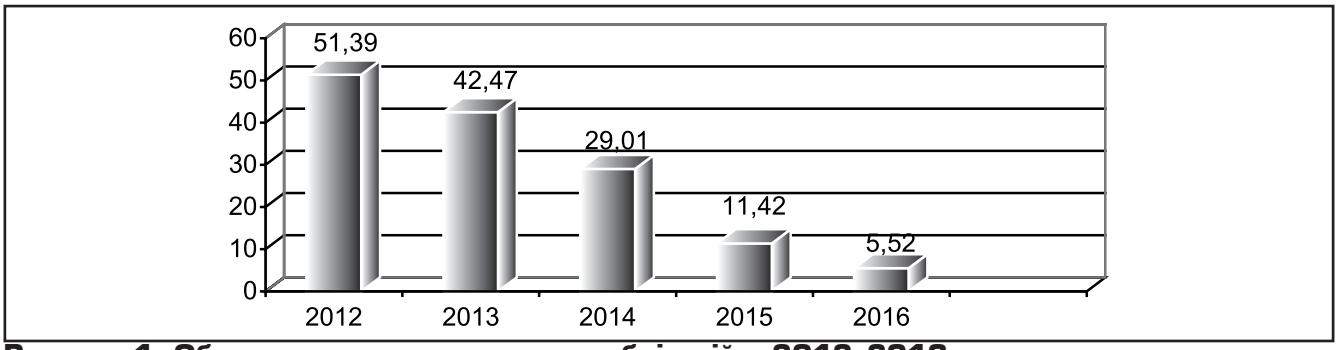

Рисунок 1. Обсяги ринку корпоративних облігацій у 2012–2016 рр., млрд. грн.

Таблиця 1. Обсяги випусків корпоративних облігацій за емітентами, млрд. грн

Емітенти	2012	2013	2014	2015	2016
Усього у т.ч.:	51,39	42,47	29,01	11,42	5,52
Підприємства	39,59	34,43	23,98	11,42	5,52
Банки	11,77	8,04	4,8	–	–
Страховики	28,44	–	225,0		

здійснено емітентами у сфері будівництва – 3,42 млрд. грн., або 62,06% від загального обсягу. Головна причина цього – необхідність кредитування будівельних проектів на початкових стадіях їх реалізації в умовах зростання цін на нерухомість в країні. Власники т.зв. «будівельних облігацій», до того ж безвідсоткових, мають право отримати площу в новобудовах відповідно до суми облігаційної позики. Додатково така схема дозволяє відстрочити сплату податку на додану вартість при первинній купівлі/продажу облігацій.

Щодо характеристики біржової торгівлі облігаціями, то також спостерігається зменшення обсягів торгів облігаціями. Так, якщо у 2012 р. цей показник становив 124,8 млрд. грн., то у 2016 р. він зменшився більш, ніж у 2,5 рази до 55,44 млрд. грн. Частка торгів облігаціями підприємств (установ нефінансового сектора) зменшилась до 16,5 %.

Ще одна «хронічна» особливість фондового ринку України, яка проявляється і в характеристиках обігу корпоративних облігацій – значне домінування позабіржового ринку над біржовим (табл. 2).

Відповідно до даних табл. 2 різниця між показниками обсягів торгів протягом 2015–2016 рр. майже чотири–п'ятикратна. У 2016 р. частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів, за даними НКЦПФР, складала всього 11,8%, що є найгіршим показником за останні п'ять років. Це негативна сторона «медалі», і при такій різниці та частках в обсягах торгів тези про «прозорість ринку» залишаються лозунгами в очікуванні кращих часів.

На рис. 2 показана частка (питома вага) корпоративних облігацій в сукупності емітованих цінних паперів в Україні, – а саме 7,69 % в їх загальному обсязі у 2016 р. Довідково: тогорічні обсяги використання підприємствами банківських кредитів як екзогенних ресурсів у 35 разів перевищували обсяги емітованих для цих же цілей корпоративних облігацій (196,2 млрд. грн.

Таблиця 2. Обсяги торгів корпоративними облігаціями на біржовому і позабіржовому ринках, млрд. грн.

Вид ринку	2012	2013	2014	2015	2016
Усього у т.ч.:	124,89	98,97	69,92	53,77	46,27
Біржовий	26,35	47,51	32,82	13,53	9,17
Позабіржовий	98,54	51,36	37,09	40,24	46,27

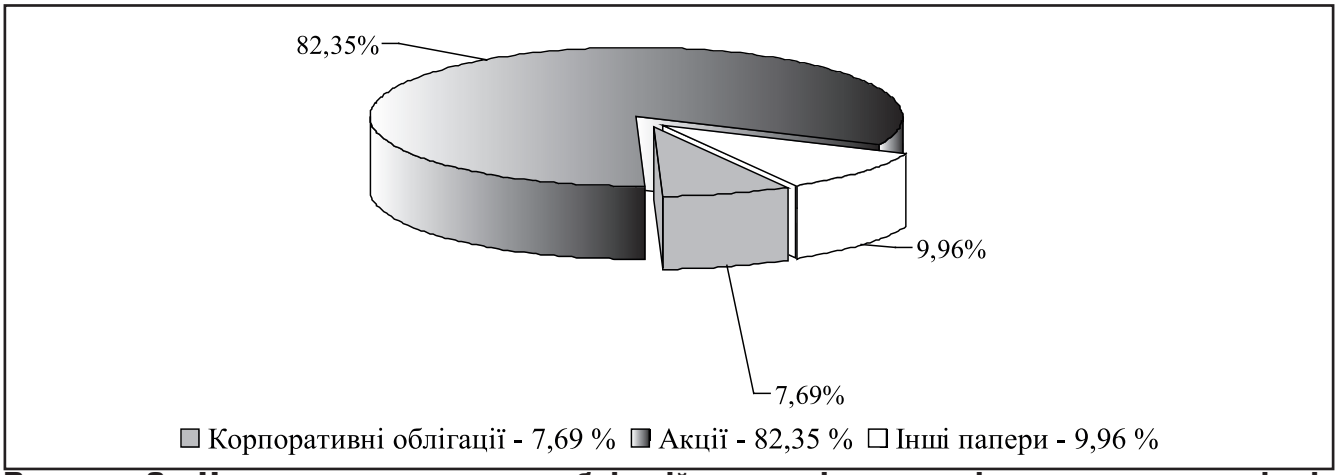

Рисунок 2. Частка корпоративних облігацій серед інструментів залучення зовнішніх фінансових ресурсів у 2016 р.

банківських кредитів проти 5,52 млрд. грн. емісій корпоративних облігацій).

Втім, слід зауважити, що достатньо очевидною залишається непересічна роль корпоративних облігацій як засобу залучення капіталу із зовнішніх джерел для фінансування розвитку підприємств. Це пояснюється тим, що: а) залучення корпоративних боргових ресурсів пов'язується з більш чітким прогнозуванням розвитку підприємств–емітентів з одночасною фіксацією перспектив повернення залучених коштів (на противагу, емісія акцій не передбачає обов'язкового повернення вкладених в акції коштів інвесторів); б) при розрахунках з інвесторами–постачальниками ресурсів для підприємства, власники облігацій порівняно з акціонерами мають пріоритет погашення таких зобов'язань, – тому що вартість облігацій завжди відображається на собівартості продукції/послуг емітента, а розрахунки з акціонерами є відрахуванням частини чистого прибутку.

Тобто, формування ринку корпоративних облігацій в своїй первинній формі означає одночасно і формування нового типу корпоративної культури господарювання, коли саме оборот грошових ресурсів для підприємств проявляється на чітко вираженій кредитній основі.

Окремим важливим сегментом ринку корпоративних облігацій є ринок корпоративних євробондів. Держава в особі НКЦПФР встановила достатньо чіткі регулятивні вимоги до їх випуску. Регулятивні вимоги до випуску корпоративних єврооблігацій є такими: а) випуск облігацій в іноземній валюті можливий тільки у випадках, якщо це передбачено законодавством, або умовами їх розміщення; б) випуск і розміщення єврооблігацій потребує рейтингування і відбувається за допомогою синдикату спеціальних банків–андерайтерів; в) гарантійна схема випуску єврооблігацій є досить складною, – банк, що виступає емітентом не гарантує інвесторам виконання зобов'язань за емісією і вимоги іноземних інвесторів до гарантійних схем є високими; г) інституційні посередники та консультанти інвесторів мають досить широкий спектр прав участі в організації процедури емісії.

Ринок корпоративних євробондів на сьогодні залишається все ще нерозвиненим з різних причин. На ньому найбільш представлені випуски облігацій агропромислових підприємств, і прикладом цього є випуск агрохолдингом «Миронівський хлібопродукт» у минулому 2017 р. облігацій на суму 0,5 млрд. дол. США на 7 років під 7,75 % річних.

Загалом, можна визначити такі чотири особливості розвитку ринку корпоративних облігацій України. Зокрема, по–перше, це суттєвий вплив деформованої структури ринку за емітентами, інвесторами та галузями – мінливість часток різних емітентів та власників корпоративних облігацій з недофінансуванням реального сектора економіки і спекулятивним обігом капіталу; переважання торгів корпоративними облігаціями емітентів, чий бізнес забезпечує швидкий обіг капіталу (сфери фінансів, торгівлі та харчової промисловості та сфери будівництва). Останнє твердження вбачається логічним і з огляду того, що підприємства перерахованих галузей є достатньо кредитоспроможними та їх послуги і продукти постійно затребуються у ринковому середовищі. По–друге, асиметричним є первинний і вторинний розподіл ресурсів при значній концентрації інвестиційно–торговельних угод – більшість первинних розміщень і організація вторинного ринку монопольно здійснюється через посередництво окремих бірж. Також торги проводяться з невеликою кількістю паперів, що пов'язано в значній мірі з непублічним характером випуску корпоративних облігацій По–третє, зберігається фрагментарність інфраструктурного забезпечення в інших сферах, зокрема в недоліках нормативно–правової бази, інформаційно–статистичної прозорості ринку та у сфері обліку прав власності на цінні папери. По–четверте, все зазначене вище зводиться до недостатньої дієвості державного регулювання та саморегулювання, інтереси державних регуляторів як між собою та саморегулівних організацій не завжди співпадають, тобто вузьковідомчі підходи у сфері регулювання ринку є непоодинокими.

Поряд із зазначеними особливостями розвитку ринку корпоративних облігацій України його досягнуті результати не знімають з порядку денного і низку проблем, які необхідно вирішувати, виходячи із інвестиційного призначення ринку корпоративних облігацій для функціонування підприємств та економіки держави в цілому.

Узагальнено проблеми ринку корпоративних облігацій України можна об'єднати в чотири групи, а саме: а) регулятивно–нормативного характеру (неефективне державне регулювання роз-

витком ринку, недосконаліть законодавства); б) структурно–організаційного характеру (недостатня кількість і слабкість андерайтерів, велика кількість серій випусків облігацій одного емітента); в) інформаційного характеру (закритість фінансової звітності емітентів, відсутність консультантів–професіоналів на самих підприємствах щодо випуску облігацій); г) проблеми стандартизації та рейтингування облігацій (велика різниця номіналів облігацій; прив'язка купону до валютного курсу, відсутність єдиного достатньо престижного рейтингового агентства).

Найбільш суттєвими перепонами розвитку вітчизняного ринку корпоративних облігацій залишаються: а) обмежена ліквідність ринку, яка проявляється в тому, що і первинний, і вторинний ринок корпоративних облігацій переважно є ринком інституційних, а не індивідуальних інвесторів; б) складність адекватної оцінки рівня кредитного ризику позичальника та порівняно незначні строки обігу облігацій; в) наявність прихованих «вбудованих» додаткових умов обігу облігацій, які підвищують ризики для їх власників–облігаціонерів.

Висновок

На поточному етапі необхідно стимулювати збільшення обсягів корпоративних облігацій з метою підвищення капіталізації та ємності ринку. Проте, в першу чергу, слід, підтримувати збільшення кількості випусків облігацій підприємств реального сектора економіки і створити умови для поступального нарощування інвестицій для продуктивного відтворення саме виробничих проектів розвитку.

Перспективним, і найбільш дієвим заходом розв'язання проблем розвитку ринку корпоративних облігацій для зменшення відповідних ризиків є сприяння виходу підприємств на фондові ринки боргового капіталу – як внутрішні, так і зовнішні. Також важливим чинником слід визнати ще раз захист прав облігаційних кредиторів – власників облігацій як інвесторів при придбанні облігацій підприємств. В цій частині необхідним є стабілізація інфляційних очікувань та зменшення інфляції як дестабілізуючого чинника розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети: Монографія / В.В. Баліцька. – Київ: ІЕПр НАН, – 2007. – 480 с.

2. Вальчишен О. Аналітичний огляд. Ринок корпоративних облігацій [текст] [Електронний ресурс] / О. Вальчишен. – Режим доступу: http://www.pension.kiev.ua/files/CorporateBonds.pdf

3. Васильчук І. П. Нефінансова звітність як інструмент управління розвитком корпорацій / І. П. Васильчук // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – Одеса, 2015. – Вип. № 11. – С. 212–215.

4. Васильчук І. П. Фінансове забезпечення сталого розвитку корпорацій: монографія / І. П. Васильчук – Київ: КНЕУ, 2015. – 516 с.

5. Гальчинський А.С. Теорія грошей.: Навч.–метод. посіб. – 4–е. вид., змінене і доп./ А.С. Гальчинський – К. : Видавництво Соломії Павличко «ОСНОВИ», 2001. – 412 с.

6. Господарський кодекс України, 2003 р., № 436 – IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: http: // www. rada. gov. ua.

7. Лютий І. Ринок корпоративних облігацій реального сектору економіки / І.Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 59–66.

8. Терещенко О.О. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки /О.О.Терещенко // Фінанси України. – 2015. – № 11. – С. 78–95.

9. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку України / Електронний ресурс/ Попередня версія. Режим доступу: http://old.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1499943860.pdf.

References

1. Balitska V.V. Kapital pidpryiemstv Ukrainy: tendentsii, priorytety: Monohrafiia / V.V. Balitska. – Kyiv: IEPr NAN, – 2007. – 480 s.

2. Valchyshen O. Analitychnyi ohliad. Rynok korporatyvnykh oblihatsii [tekst] [Elektronnyi resurs] / O. Valchyshen. – Rezhym dostupu: http://www.pension.kiev.ua/files/CorporateBonds.pdf

3. Vasylchuk I. P. Nefinansova zvitnist yak instrument upravlinnia rozvytkom korporatsii / I. P. Vasylchuk // Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriia: Ekonomika i menedzhment. – Odesa, 2015. – Vyp. № 11. – S. 212–215.

4. Vasylchuk I. P. Finansove zabezpechennia staloho rozvytku korporatsii: monohrafiia / I. P. Vasylchuk – Kyiv: KNEU, 2015. – 516 s.

5. Halchynskyi A.S. Teoriia hroshei.: Navch.–metod. posib. – 4–e. vyd., zminene i dop./ A.S. Halchynskyi – K. : Vydavnytstvo Solomii Pavlychko «OSNOVY», 2001. – 412 s.

6. Hospodarskyi kodeks Ukrainy, 2003 r., № 436 – IV [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http: // www. rada. gov. ua.

7. Liutyi I. Rynok korporatyvnykh oblihatsii realnoho sektoru ekonomiky / I.Liutyi // Finansy Ukrainy. – 2009. – № 7. – S. 59–66.

8. Tereshchenko O.O. Korporatyvni finansy yak dominanta finansovoi nauky /O.O.Tereshchenko // Finansy Ukrainy. – 2015. – № 11. – S. 78–95.

9. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv i fondovoho rynku Ukrainy / Elektronnyi resurs/ Poperednia versiia. Rezhym dostupu: http://old.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1499943860.pdf.

Дані про автора
Брітченко А.С.,
аспірант, Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
e–mail: artem.britchenko@gmail.com

Данные об авторе
Бритченко А.С.,
аспирант, Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
e–mail: artem.britchenko@gmail.com

Data about author
Britchenko A.,
graduate student, State Research Institute informatization and modeling of economy
e–mail: artem.britchenko@gmail.com

УДК 338.001.36 *DOI: 10.5281/zenodo.1245572*

Г.В. МАЛАХІВСЬКА,

Стратегічні перспективи розвитку ринку авіаційних перевезень України

В статті проводиться аналіз сучасного стану ринку авіаційних перевезень в Україні. Досліджено та проаналізовано основні показники діяльності авіаційної галузі, вітчизняних аеропортів та авіакомпаній. Наведено динаміку зміни обсягів пасажирських та вантажних перевезень провідних авіакомпаній та динаміку пасажиропотоку основних аеропортів України.

Серед проблем українського ринку повітряного транспорту можна відзначити: значну монополізацію; Залежність від рівня економічного розвитку та купівельної спроможності населення; застарілий повітряний флот; непропорційний розвиток земельної бази; відсутність конкурентоспроможності вітчизняних авіаперевізників; відсутність інновацій у цій галузі; авіаційна безпека.

Ключові слова: *авіаперевезення, авіаційна галузь, вантажні та пасажирські перевезення, пасажиропотік, авіакомпанія, аеропорт.*

А.В. МАЛАХОВСКАЯ

Стратегические перспективы развития рынка авиационных перевозок Украины

В статье проводится анализ современного состояния рынка авиационных перевозок в Украине. Исследованы и проанализированы основные показатели деятельности авиационной отрасли, отечественных аэропортов и авиакомпаний. Приведена динамика изменения объемов пассажирских и грузовых перевозок ведущих авиакомпаний и динамику пассажиропотока основных аэропортов Украины.

Среди проблем украинского рынка воздушного транспорта можно отметить: значительную монополизацию; Зависимость от уровня экономического развития и покупательной способности населения; устаревший воздушный флот; непропорциональное развитие земельной базы; отсутствие конкурентоспособности отечественных авиаперевозчиков; отсутствие инноваций в этой области; авиационная безопасность.

Ключевые слова: *авиаперевозки, авиационная отрасль, грузовые и пассажирские перевозки, пассажиропоток, авиакомпания, аэропорт.*

© Г.В. МАЛАХІВСЬКА, 2018

G. MALAKHIVSKA,

Strategic perspectives of the Ukrainian air transportation market development

The article analyzes the current state of the air transport market in Ukraine. It has been determined that air transport is out of competition with other types of transport in terms of the speed of delivery of passengers and urgent cargos over long distances. Providing Ukraine with a visa–free regime with the European Union has caused an increase in the volume of transportation by air transport in Ukraine.

The basic indicators of aviation industry activity, domestic airports and airlines are analyzed. The dynamics of changes in volumes of passenger and cargo transportation of leading airlines is provided. During 2017, 32 local airlines operated on the market of passenger and cargo air transportation, which operated 93,0 thousand commercial flights and provided growth compared to 2016 by 17%. The number of passengers transported increased by 27.5%. During 2017, passenger traffic was carried out by 18 local airlines. 93% of total passenger traffic was carried out by five leading air carriers: Ukraine International Airlines, Wind Rose, Azur Air Ukraine, AtlasJet Ukraine and Bravo Airways. 98% of the total passenger traffic and postal traffic are concentrated in 7 major airports, namely Boryspil, Kyiv (Zhulyany), Odessa, Lviv, Kharkiv, Dnipropetrovsk and Zaporizhzhya. At the same time, the share of Boryspil's main airport in the total passenger traffic dropped to 64%, while the share of Kyiv (Zhulyany), Lviv and Kharkiv airports increased somewhat.

Among the problems of the Ukrainian air transport market, it can be noted: significant monopolization; Dependence on the level of economic development and purchasing power of the population; obsolete air fleet; disproportionate development of the ground base; no competitiveness of domestic air carriers; lack of innovations in this field; aviation security.

Key words: *air transportation, aviation branch, cargo and passenger transportation, passenger traffic, airline, airport.*

Постановка проблеми. Авіаційний транспорт є поза конкуренцією серед інших видів транспорту щодо швидкості доставки пасажирів і термінових вантажів на великі відстані. Його перевагами над іншими видами транспорту є швидкість і далека відстань перевезень. Протягом останнього століття країни світу освоїли повітряний простір, напрацювали значну базу авіазв'язків та організували ефективне здійснення авіаперевезень. За допомогою системи повітряного транспорту суспільство має змогу задовольняти свої потреби у подорожах, перевезеннях вантажу, багажу і пошти. Все це регулюється міжнародними нормативно–правовими актами і безліччю угод, які у свою чергу підвищують ефективність повітряних перевезень та рівень авіаційної безпеки.

Значення України в системі міжнародних авіаційних перевезень є незначною. З однієї сторони, наша держава має величезний потенціал для розвитку галузі повітряних перевезень. Адже значні розміри території та велике населення сприяють цьому. Але, з іншого боку, потужності використовуються недоцільно та неефективно.

11 травня 2017 року Рада ЄС офіційно затвердила надання Україні безвізового режиму з Європейським Союзом. Безвізовий режим – статус, що дає змогу громадянам України вільно перетинати міждержавні кордони країн Європейського Союзу без попереднього звернення до посольства для отримання дозволу. Це дало змогу підвищити зростання обсягів перевезень авіаційним транспортом в Україні, а також залучити значних міжнародних авіаперевізників, таки як Ryanair, Swiss Air та ін.

Отже, питанням розвитку авіаційного транспорту в Україні приділяється велике значення з боку як Уряду України, так і міжнародних авіатранспортних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системні дослідженням питань розвитку міжнародного ринку авіаційних перевезень та стану конкуренції постійно проводять провідні організації в галузі цивільної авіації, зокрема, такі як International Civil Aviation Organization (ICAO) та International Air Transportation Association (IATA). Окремі питання регулювання та розвитку конкуренції авіаперевізників України та світу також розглядалися в роботах Бугайка Д.О. [1,2], Полянської Н.О. [3], Щелкунова В.І. [4], Дідика В.Г. Олешко Т.І., Квітко А.В. проводить аналіз розвитку авіакомпаній в Україні [5].

Невирішена раніше частина загальної проблеми полягає у визначенні негативних факторів впливу на сучасний стан ринку авіаційних перевезень та визначенні тенденцій його розвитку, що дасть можливість сформувати стратегічні перспективи майбутніх дій щодо подальшого розвитку вітчизняного ринку авіаційних перевезень.

Метою статті є проведення аналізу сучасного стану ринку авіаційних перевезень в Україні та визначення основних проблемних аспектів.

Виклад основного матеріалу. Цивільна авіація у нашій державі почала розвиватися ще за часів СРСР, а саме у 1923 році (засновано авіакомпанію «Укравоздухпуть»). «Аерофлот» розпочав свою діяльність у 30–х роках ХХ ст.. Самостійно впливати на розвиток авіаційної галузі Україна змогла лише після здобуття незалежності: 1992 рік – рік створення Укравіації та початку ринкових відносин у даній сфері. Наша держава у 1992 вступила до ІКАО, у 1993 затвердила Повітряний Кодекс. Відповідно до реформ Європейської конференції цивільної авіації, до якої ми приєдналися 15 грудня 1999, Україна здійснює зміни на своєму ринку авіаперевезень, хоча дуже повільно [6].

У 2017 році вітчизняними авіаційними підприємствами забезпечено зростання основних економічних показників діяльності галузі.

Упродовж 2017 року на ринку пасажирських та вантажних авіаперевезень здійснювали польоти 32 вітчизняні авіакомпанії, якими виконано 93,0 тис. комерційних рейсів, що забезпечило зростання порівняно з 2016 роком на 17 % [7].

Ще у 2015 році на ринку пасажирських та вантажних перевезень працювали 33 вітчизняні авіакомпанії. За статистичними даними упродовж року виконано 66,3 тис. комерційних рейсів (за 2014 рік – 74,8 тис.). Кількість перевезених пасажирів скоротилась порівняно з попереднім роком на 2,7 % та склала 6302,7 тис. чол. [8]. Спад попиту на авіаперевезення є продовженням негативних тенденцій 2014 року, які, перш за все, сформувались в результаті нестабільної військово–політичної та економічної ситуації в країні, до яких необхідно додати ще й припинення з 25 жовтня 2015 року повітряного сполучення між Україною та Російською Федерацією.

За статистичними даними у 2017 році кількість перевезених пасажирів збільшилась порівняно з попереднім роком на 27,5 % та склала 10555,6 тис. чоловік (табл. 1).

На рис. 1. Представлено індекс зростання (зменшення) обсягів пасажирських перевезень авіаційним транспортом України з 2000 р. по 2017 р.

Як бачимо з рис. 2 переважну частину пасажирських перевезень у загальному обсязі займають міжнародні перевезення.

Український ринок пасажирських авіаперевезень останні роки демонструє високі темпи зростання. За січень–лютий 2018 року обсяги пасажирських перевезень українських авіакомпаній зросли порівняно з відповідним періодом минулого року на 8,8% та склали 1344,4 тис. осіб, у т.ч. міжнародні – на 8,3% та склали 1197,4 тис. осіб.

У 2016 році відбувалось відновлення ринку після спаду, що мав місце у 2014–2015 роках. Якщо за підсумками 2016 року обсяги пасажирських перевезень вітчизняних авіакомпаній перевищили показник «докризового» 2013 року на 2,1 %, то за 2017 рік – вже на 30,1 %.

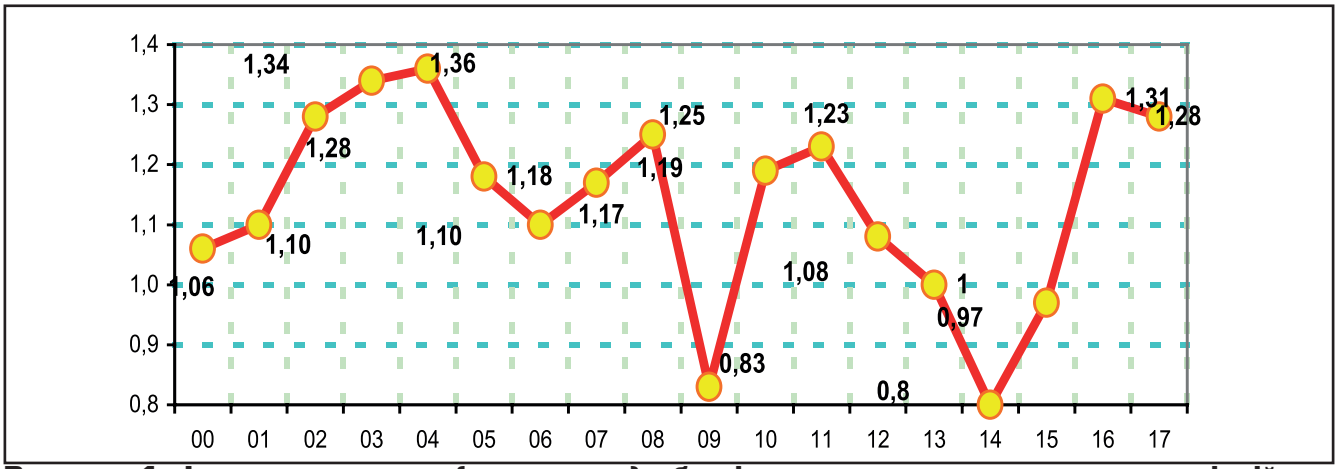

Рисунок 1. Індекс зростання (зменшення) обсягів пасажирських перевезень авіаційним транспортом України (2000–2017 рр.)

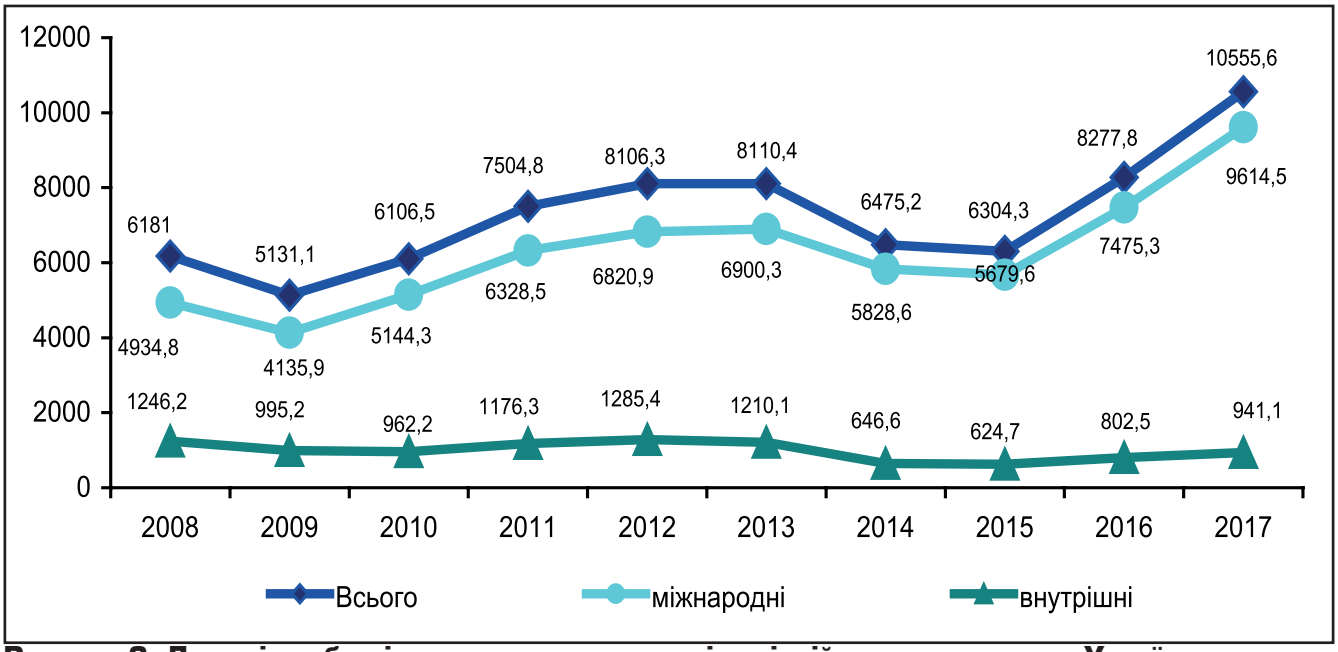

Рисунок 2. Динаміка обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом України, тис. чол.

Протягом 2017 року пасажирські перевезення здійснювали 18 вітчизняних авіакомпаній. За статистичними даними за 2017 рік 93 % загальних обсягів пасажирських перевезень здійснено п'ятьма провідними авіаперевізниками. Крім авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України», лідерство зберігається за такими компаніями, як «Роза вітрів», «Азур Ейр Україна», «Атласджет Україна» та «Браво» [7].

Авіакомпанією «Роза вітрів» досягнуто зростання обсягів пасажирських перевезень порівняно з попереднім 2016 роком в 2,5 раза, авіакомпаніями «Атласджет Україна» – на 73,8 %, «Браво» – на 49,9;, «Азур Ейр Україна» – на 17,2 %та «Міжнародні авіалінії України» – на 16,5 %[7].

Позитивна тенденція, що сформувалась в останні два роки, пов'язана, насамперед, з успішним розвитком сектору міжнародних повітряних перевезень.

Регулярні польоти між Україною та країнами світу впродовж 2017 року здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 43–ох країн світу та 29 іноземних авіакомпаній до 27–ми країн світу. Серед нових іноземних авіакомпаній такі: «Qatar Airways» з Катару, «Ernest SpA» з Італії та «Kish Air» з Ірану. Розширювалась географія міжнародних регулярних польотів як вітчизняних, так і іноземних авіаперевізників. У січні–грудні звітного року відповідно до затвердженого розкладу руху розпочато експлуатацію на регулярній основі 20 міжнародних авіаліній, з них 10 міжнародних авіаліній – вітчизняними авіакомпаніями. Українськими авіакомпаніями на міжнародних регулярних рейсах перевезено 5837,5 тис. пасажирів, іноземними – 4975,8 тис. пасажирів (зростання на 18,1 % та 29,3 % відповідно) [9].

Найбільший темп приросту кількості перевезених пасажирів вітчизняними авіакомпаніями спостерігався в такому сегменті ринку авіаперевезень, як міжнародні польоти на нерегулярній основі (49,2 %): за звітний рік 15–ма українськими авіакомпаніями перевезено 3777,0 тис. пасажирів. При цьому, 85 % таких перевезень було здійснено чотирма авіакомпаніями, зокрема «Роза вітрів», «Міжнародні авіалінії України», «Азур Ейр Україна» та «Браво».

Протягом року продовжувалась активізація регулярних перевезень у межах України. Регулярні внутрішні пасажирські перевезення між 9 містами України виконували п'ять вітчизняних авіакомпаній: перевезено 930,9 тис. пасажирів, що на 17,6 % більше порівняно з 2016 роком [7].

Середній коефіцієнт зайнятості пасажирських крісел у звітному періоді склав на міжнародних регулярних рейсах українських авіакомпаній: 77,7%, на внутрішніх регулярних – 73,5% (проти 78,2% та 73,3% відповідно у 2016 році) [9].

Обсяги перевезень вантажів та пошти у 2017 році зросли на 11,4 % та склали 82,8 тис. тонн. Пасажиропотоки через аеропорти України зросли на 27,6 % та становили 16498,9 тис. чоловік (табл. 2).

Таблиця 1. Показники діяльності авіакомпаній України у 2015–2017 рр.

Показник	Всього				За етапами польоту							
					міжнародні					внутрішні		
	2015	2016	2017	%	2015	2016	2017	%	2015	2016	2017	%
Перевезено пасажирів, тис. чол.	6304,3	8277,8	10555,6	127,5	5679,6	7475,3	9614,5	128,6	624,7	802,5	941,1	117,3
у тому числі на регулярних рейсах, тис. чол.	4631,4	5736,0	6768,4	118,0	4019,9	4944,1	5837,5	118,1	611,5	791,9	930,9	117,6
у тому числі на нерегулярних рейсах, тис. чол.	1672,9	2541,8	3787,2	149,0	1659,7	2531,2	3777,0	149,2	13,2	10,6	10,2	96,2
Виконані пасажиро–кілометри, млн. пас.км	11363,5	15532,6	20346,0	131,0	11080,5	15168,4	19919,4	131,3	283,0	364,2	426,6	117,1
у тому числі на регулярних рейсах, млн. пас.км	8062,1	10649,6	12561,5	118,0	7787,5	10294,8	12140,6	117,9	274,6	354,8	420,9	118,6
у тому числі на нерегулярних рейсах, млн. пас.км	3301,4	4883,0	7784,5	159,4	3293,0	4873,6	7778,8	159,6	8,4	9,4	5,7	60,6
% пасажирського завантаження на регулярних рейсах	79,1	78,1	77,5	99,3	79,4	78,2	77,7	99,3	71,0	73,3	73,5	100,3
Перевезено вантажів, тонн	67994,4	71260,3	77934,8	109,4	67632,9	71080,5	77678,6	109,3	361,5	179,8	256,2	142,5
у тому числі на регулярних рейсах, тонн	11230,3	11246,3	14294,9	127,1	10882,9	11066,5	14040,4	126,9	347,4	179,8	254,5	141,5
у тому числі на нерегулярних рейсах, тонн	56764,1	60014,0	63639,9	106,0	56750,0	60014,0	63638,2	106,0	14,1		1,7	
Перевезено пошти, тонн	2596,7	3017,6	4884,4	161,9	2596,7	3017,6	4884,4	161,9				
у тому числі на регулярних рейсах, тонн	2596,7	3017,6	4884,4	161,9	2596,7	3017,6	4884,4	161,9				
у тому числі на нерегулярних рейсах, тонн												
Виконані тонно–кілометри (вантажі+пошта), тис.ткм	218523,7	226360,1	275346,8	121,6	218345,5	226245,0	275237,4	121,7	178,2	115,1	109,4	95,0
у тому числі на регулярних рейсах, тис.ткм	39622,8	45290,5	70499,7	155,7	39453,1	45177,1	70393,0	155,8	169,7	113,4	106,7	94,1
у тому числі на нерегулярних рейсах, тис.ткм	178900,9	181069,6	204847,1	113,1	178892,4	181067,9	204844,4	113,1	8,5	1,7	2,7	158,8
Виконані тонно–кілометри (пасажири+вантажі+пошта), тис.ткм	1247018,2	1634159,1	2119223,9	129,7	1221432,2	1601215,5	2080701,1	129,9	25586,0	32943,6	38522,8	116,9
у тому числі на регулярних рейсах, тис.ткм	768746,8	1007801,7	1205023,1	119,6	743876,3	975744,9	1167018,1	119,6	24870,5	32056,8	38005,0	118,6
у тому числі на нерегулярних рейсах, тис.ткм	478271,4	626357,4	914200,8	146,0	477555,9	625470,6	913683,0	146,1	715,5	886,8	517,8	58,4
% комерційного завантаження на регулярних рейсах	67,2	65,6	65,8	100,2	67,4	65,8	66,5	101,1	62,1	61,5	48,4	78,6
Виконано рейсів, одиниць	66332,0	79521,0	93042,0	117,0	56066,0	67882,0	78072,0	115,0	10266,0	11639,0	14970,0	128,6
у тому числі регулярних , одиниць	45807,0	55162,0	63281,0	114,7	37053,0	44597,0	49927,0	112,0	8754,0	10565,0	13354,0	126,4
у тому числі нерегулярних, одиниць	20525,0	24359,0	29761,0	122,2	19013,0	23285,0	28145,0	120,9	1512,0	1074,0	1616,0	150,5
Наліт годин, годин	185641,0	213252,0	252876,0	118,6	172531,0	198176,0	234404,0	118,3	13110,0	15076,0	18472,0	122,5
у тому числі на регулярних рейсах, годин	115174,0	136550,0	155916,0	114,2	104077,0	123761,0	139492,0	112,7	11097,0	12789,0	16424,0	128,4
у тому числі на нерегулярних рейсах, годин	70467,0	76702,0	96960,0	126,4	68454,0	74415,0	94912,0	127,5	2013,0	2287,0	2048,0	89,5

Таблиця 2. Показники діяльності аеропортів України у 2015–2017 рр.

Показник	Всього			
	2015	2016	2017	%
Відпр.+прибуло повітр. суден, одиниць	120664,0	133189,0	159866,0	120,0
у тому числі регулярними рейсами, одиниць	92298,0	101510,0	121413,0	119,6
у тому числі нерегулярними рейсами, одиниць	28366,0	31679,0	38453,0	121,4
Пасажиропотоки, тис. чол.	10695,1	12929,9	16498,9	127,6
у тому числі на регулярних рейсах, тис. чол.	9002,2	10376,2	12646,1	121,9
у тому числі на нерегулярних рейсах, тис. чол.	1692,9	2553,7	3852,8	150,9
Вантажо–поштопотоки, тонн	34411,9	42855,4	52334,4	122,1
у тому числі на регулярних рейсах, тонн	31358,3	37865,2	47260,0	124,8
у тому числі на нерегулярних рейсах, тонн	3053,6	4990,2	5074,4	101,7
	міжнародні			
Відпр.+прибуло повітр. суден, одиниць	95023,0	104426,0	125571,0	120,2
у тому числі регулярними рейсами, одиниць	74968,0	80459,0	94999,0	118,1
у тому числі нерегулярними рейсами, одиниць	20055,0	23992,0	30572,0	127,4
Пасажиропотоки, тис. чол.	9421,2	11294,5	14591,1	129,2
у тому числі на регулярних рейсах, тис. чол.	7773,3	8775,6	10770,3	122,7
у тому числі на нерегулярних рейсах, тис. чол.	1647,9	2518,9	3820,8	151,7
Вантажо–поштопотоки, тонн	33709,1	41845,9	51050,5	122,0
у тому числі на регулярних рейсах, тонн	30684,3	36890,6	46007,9	124,7
у тому числі на нерегулярних рейсах, тонн	3024,8	4955,3	5042,6	101,8
	внутрішні			
Відпр.+прибуло повітр. суден, одиниць	25641,0	28763,0	34295,0	119,2
у тому числі регулярними рейсами, одиниць	17330,0	21051,0	26414,0	125,5
у тому числі нерегулярними рейсами, одиниць	8311,0	7712,0	7881,0	102,2
Пасажиропотоки, тис. чол.	1273,9	1635,4	1907,8	116,7
у тому числі на регулярних рейсах, тис. чол.	1228,9	1600,6	1875,8	117,2
у тому числі на нерегулярних рейсах, тис. чол.	45,0	34,8	32,0	92,0
Вантажо–поштопотоки, тонн	702,8	1009,5	1283,9	127,2
у тому числі на регулярних рейсах, тонн	674,0	974,6	1252,1	128,5
у тому числі на нерегулярних рейсах, тонн	28,8	34,9	31,8	91,1

З рис. 3 бачимо позитивну динаміку пасажиропотоку через аеропорти України за останні два роки.

Пасажиропотоки через аеропорти України за січень–лютий 2018 року збільшились на 19,3% та становили 2325,4 тис. осіб, у т.ч. у міжнародному сполученні – на 20,2% та становили 2027,9 тис. осіб.

Упродовж січня–лютого 2018 року кількість комерційних рейсів, здійснених українськими авіакомпаніями, зросла на 2,4% та склала 12,6 тисяч, у т.ч. кількість міжнародних рейсів залишилась на рівні показника аналогічного періоду минулого року – 10,3 тисяч.

У 2017 році перевезення вантажів та пошти виконували 23 вітчизняні авіакомпанії, більша частина перевезень яких – це перевезення чартерними рейсами в інших державах в рамках гуманітарних та миротворчих програм ООН, а також згідно з контрактами та угодами з іншими замовниками. Лідери перевезень – АТП ДП «Антонов», авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України», «ЗетАвіа», «Максімус Еірлайнс», «Українські вертольоти», «Україна Аероальянс» та «Альфа Ейр». Зазначеними авіапідприємствами було виконано майже 85 % загальних обсягів перевезень вантажів та пошти [7].

Комерційні рейси вітчизняних та іноземних авіакомпаній упродовж 2017 року обслуговували 20 українських аеропортів та аеродромів.

За статистичними даними табл. 2 кількість відправлених та прибулих повітряних суден склала 159,9 тисяч, що на 20 % перевищує показник попереднього 2016 року. Поштовантажопотоки збільшились на 21,9 % та становили 52,3 тис. тонн.

Аеропортом «Бориспіль» завдяки запровадженню «хабової» стратегії розвитку, яка передбачає залучення трансферного пасажиропотоку,

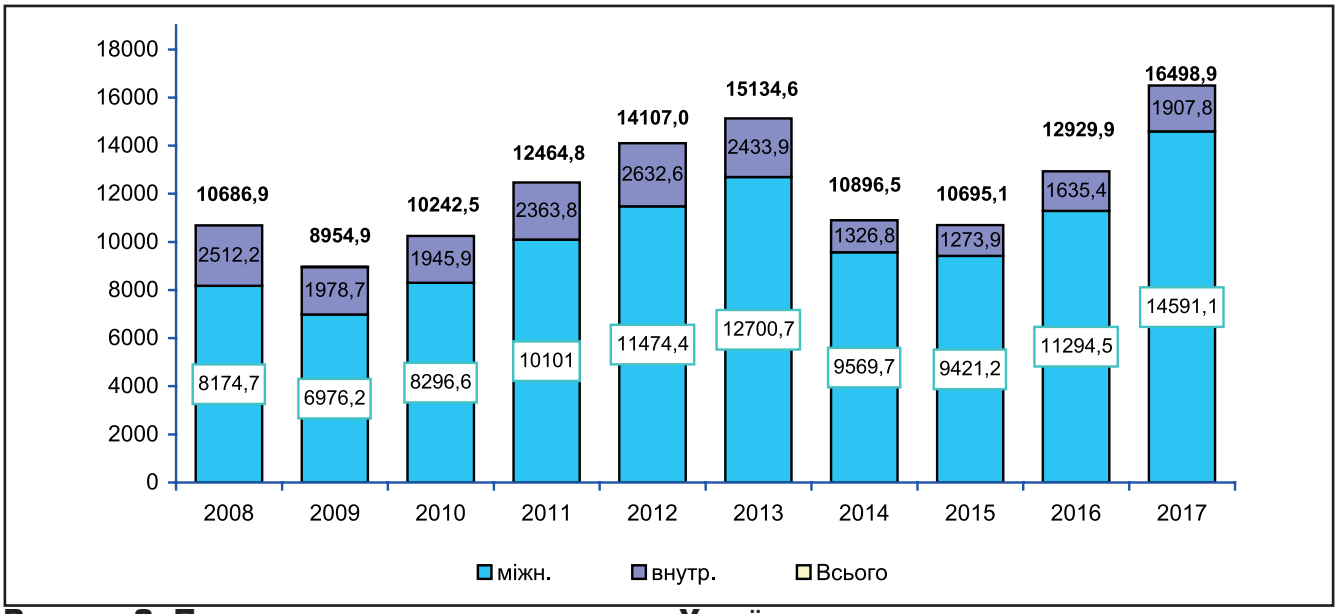

Рисунок 3. Пасажиропотоки через аеропорти України, тис. чол.

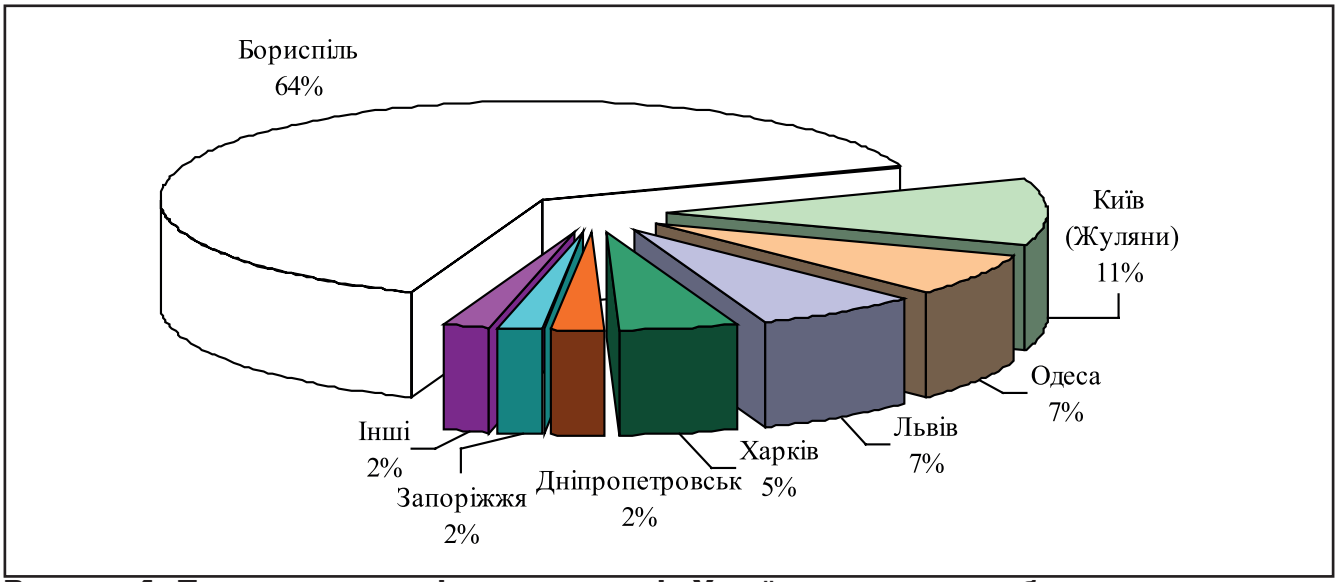

Рисунок 4. Питома вага провідних аеропортів України у загальних обсягах пасажирських перевезень через аеропорти України

досягнуто зростання кількості обслугованих пасажирів порівняно з 2016 роком на 22,1 %.

У 2017 році аеропорти України обслужили 16 498,9 тис. пасажирів, 64 % з яких припадає на Міжнародний аеропорт «Бориспіль» (рис. 4).

Високі темпи приросту пасажиропотоків зафіксовано в провідних аеропортах: «Київ (Жуляни)» (64,2 %), «Львів» (46,3 %), «Харків» (34,7 %), «Запоріжжя» (26,5 %), «Одеса» (18,8 %), а також в регіональних аеропортах, зокрема «Кривий Ріг» (в 3,7 рази), «Чернівці» (в 3,5 рази), «Вінниця» (78,6 %) та «Херсон» (64,7 %). Серед провідних аеропортів лише в аеропорту «Дніпропетровськ» мало місце скорочення пасажиропотоку (на 2,8 %).

Варто відмітити, що 98 % загальних пасажиропотоків та поштовантажопотоків сконцентровані в 7 провідних аеропортах, а саме «Бориспіль», «Київ (Жуляни)», «Одеса», «Львів», «Харків», «Дніпропетровськ» та «Запоріжжя». При цьому, доля головного аеропорту країни «Бориспіль» в загальному обсязі пасажирських перевезень скоротилась з 67 % у 2016 році до 64 % у 2017 році та одночасно дещо збільшились частки аеропортів «Київ (Жуляни)», «Львів» та «Харків».

Висновки

Серед проблем українського ринку повітряних перевезень можна відзначити: значна його мо-

нополізація; залежність від рівня економічного розвитку та купівельної спроможності населення; застарілий парк повітряних суден; диспропорційний розвиток наземної бази; неконкурентоспроможність вітчизняних авіаперевізників; відсутність інновацій у даній сфері; авіаційна безпека.

Також можна сказати, що введення безвізового режиму в Україні підвищило зростання загального пасажиропотоку. Подальше його зростання загалом буде залежати від економічної та політичної ситуації в Україні.

Список використаних джерел

1. Бугайко Д.О. Аналіз тенденції та перспективи розвитку світової цивільної авіації / Бугайко Д.О. / Проблеми системного підходу в економіці Національний авіаційний університет [Електронний ресурс]: електрон. наук. фах. вид.– 2007. – №2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e!journals/PSPE/2007!2/Bugayko_207.htm:

2. Бугайко Д.О. Лібералізація регулювання перевезень – економічно–правовий інструмент розвитку міжнародних повітряних сполучень // Бугайко Д.О., Чепурна А.В./ Економіка та менеджмент; т. 3: матеріали VIII міжнар. наук.техн. конф. «Авіа–2007». – К.:НАУ, 2007. – С. 51.22–51.25.

3. Полянская Н.Е. Организация коммерческой работі на воздушном ранспорте: монографія. [Полянская Н.Е.] – 2–е изд., перераб. и доп. – К.: НАУ, 2006. – 396 с.

4. Щелкунов В.И. Механизм регулирования коммерческой деятельности авиакомпаний Украины: монографія [Щелкунов В.И., Переверзева С.А.]. – К.: Наук. думка, 2006. – 304 с.

5. Олешко Т.І. Характеристика та аналіз розвитку авіакомпаній України / Т.І. Олешко, А.В. Квітко / Економіка і суспільство. Науковий журнал. Випуск 11. – 2017. – С. 294–299.

6. Офіційний сайт Державної авіаційної служби України.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.avia.gov.ua/

7. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2017 рік.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.avia.gov.ua/

8. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2015 рік.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.avia.gov.ua/

9. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua/

References

1. Bugayko D.O. Analysis of Trends and Prospects for World Civil Aviation Development / Bugayko D.O. / Problems of a Systemic Approach in Economics National Aviation University [Electronic resource]: el. scien. prof. ed. – 2007. – No.2. – Access mode: http://www.nbuv.gov.ua/e!journals/PSPE/2007!2/Bugayko_207.htm:

2. Bugayko D.O. Liberalization of transportation regulation – economic and legal instrument for the development of international air connections // Bugaiko D.O., Chepurnaya AV / Economics and Management; Volume 3: Materials VIII int. sci. tech. conf. avia–2007. – K.: NAU, 2007. – P. 51.22–51.25.

3. Polyanskaya N. E. Organization of commercial work on air transport: monograph. [Polyanskaya NE] – 2nd ed., red. and add – K .: NAU, 2006. – 396 p.

4. Shchelkunov V.I. The mechanism of regulation of commercial activity of airlines in Ukraine: a monograph [Shchelkunov VI, Pereverzev SA]. – K .: Science. thought, 2006. – 304 pp.

5. Oleshko T.I. Characteristics and analysis of the development of airlines of Ukraine / T.I. Oleshko, AV Flower / Economy and Society. Scientific Journal. Issue 11. – 2017. – P. 294–299.

6. Official site of the State Aviation Administration of Ukraine.– [Electronic resource]. – Access mode: http://www.avia.gov.ua/

7. Results of the aviation industry of Ukraine for 2017. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.avia.gov.ua/

8. Results of the aviation industry of Ukraine for 2015. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.avia.gov.ua/

9. Official site of the Ministry of Infrastructure of Ukraine. – [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.mtu.gov.ua/

Дані про автора
Малахівська Г.В.,
аспірант Національного авіаційного університету
e–mail: anna.v.shevchenko@gmail.com

Данные об авторе
Малаховская А.В.,
аспирант Национального авиационного университета
e–mail: anna.v.shevchenko@gmail.com

Data about author
Malakhivska G.,
aspirant National Aviation University
e–mail: anna.v.shevchenko@gmail.com

DOI: 10.5281/zenodo.1245574

О.С. СИЛКІН

Інформаційне підґрунтя для вдосконалення управління фінансовою безпекою машинобудівних підприємств України

Здійснений тенденційний аналіз основних параметрів розвитку машинобудівної промисловості в Україні дозволив виявити наявність кризових процесів. З'ясовано, що для більшості вітчизняних машинобудівних підприємств характерні: низька конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, залежність від імпорту технологій та устаткування, незадовільні фінансові результати діяльності, поступова втрата ключового ресурсу – висококваліфікованих працівників, інноваційна пасивність та відсутність державної підтримки попри значущість для стабілізації та розвитку національної економіки. Сформована матриця визначає періоди розвитку кризових процесів та містить перелік ключових факторів, що найбільш суттєво впливають на поточний стан машинобудівних підприємств.

Ключові слова: *фінансова безпека, підприємство; промисловість; машинобудівна галузь.*

О.С. СИЛКИН

Информационная почва для совершенствования управления финансовой безопасностью машиностроительных предприятий Украины

Проведен тенденциозный анализ основных параметров развития машиностроительной промышленности в Украине позволил выявить наличие кризисных процессов. Установлено, что для большинства отечественных машиностроительных предприятий характерны: низкая конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках, зависимость от импорта технологий и оборудования, неудовлетворительные финансовые результаты деятельности, постепенная потеря ключевого ресурса – высококвалифицированных работников, инновационная пассивность и отсутствие государственной поддержки несмотря на значимость для стабилизации и развития национальной экономики. Сформирована матрица определяет периоды развития кризисных процессов и содержит перечень ключевых факторов, наиболее существенно влияющих на текущее состояние машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, предприятие; промышленность; машиностроительная отрасль.*

O. SYLKIN

Information ground for improving the management of financial security of engineering enterprises in Ukraine

A tendentious analysis of the main parameters of the development of the machine–building industry in Ukraine made it possible to identify the existence of crisis processes. It is established that for most domestic machine–building enterprises, low competitiveness of products in the domestic and foreign markets, dependence on imports of technologies and equipment, unsatisfactory financial performance, gradual loss of key resources–highly skilled workers, innovative passivity and lack of state support, despite the importance for stabilization and the development of the national economy. The matrix is formed determines the periods of development of crisis processes and contains a list of key factors that most significantly affect the current state of machine–building enterprises.

Keywords: *financial security, enterprise; industry; machine building branch.*

Постановка проблеми. Сьогодні, через складну політичну ситуацію в країні, вітчизняні промислові підприємства підпадають під вплив низки загроз, що можуть призвести до появи фінансової кризи, і це проблема не лише для конкретного виду промислової діяльності, але й для національної економіки в цілому. Машинобудівна галузь відіграє одну із ключових ролей в розвитку національної економіки через свою високу важливість для промислової діяльності країни.

Машинобудівна галузь базується на досягненнях інших галузей і, на нашу думку, є базовим

© О.С. СИЛКІН, 2018

елементом, що рухає науково–технічний прогрес. Даній галузі промисловості характерний процес виготовлення складної продукції та висока конкуренція на міжнародному ринку. Окрім цього, вітчизняні підприємства машинобудування на сьогоднішній день перебувають в складних умовах розвитку через політико–економічну нестабільність в країні. Це, в свою чергу, посилює внутрішні і зовнішні загрози, захист від яких можливий лише при належному рівні фінансової безпеки, який не лише допоможе захистити фінансові інтереси підприємства, але і сприятиме безпечному розвитку в складних умовах введення господарської діяльності.

Інформація відіграє ключову роль під час управління фінансової безпеки підприємства. Саме тому на сьогоднішній день є дуже актуальним дослідження фінансово–господарської діяльності підприємств машинобудування на предмет встановлення інформаційного підґрунтя для вдосконалення управління фінансовою безпекою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню машинобудування присвячено велика кількість наукових праць провідних вітчизняних науковців, які наголошують на тому, що машинобудівна галузь вже тривалий час переживає не найкращі часи. Так наприклад, Равлик Н.В. [1], Мандзіновська Х.О., А.М. Штангрет, Я.В. Контляревський, О.В Мельников [2,с.69] за результатами проведеного аналізу, дійшли до висновку, що вітчизняна машинобудівна продукція вже тривалий час неконкурентоспроможна. Проноза П.В., Ромашова Я.В. [3,с.65], наголошують про зниження інвестиційної активності за останній три роки через ситуацію на сході країни. Стадник В.В., Головчук О.В., Головчук Ю.О. [4,с.147], за результатами аналізу, стверджують про низький рівень управління якістю на вітчизняних підприємствах машинобудування. Цей список можна продовжувати, оскільки машинобудівна галузь України відіграє одну з ключових ролей в розвитку національної економіки, і є дуже чутливою до загроз зовнішнього середовища, і саме тому привертає увагу великої кількості науковців. Але попри це, досі залишається відкритим питання формування сучасного інформаційного підґрунтя, яке лягло би в основу процесу удосконалення системи управління фінансової безпеки підприємств машинобудування.

Метою статті є дослідження фінансово–господарської діяльності підприємства машинобудування України, з метою формування інформаційного підґрунтя для вдосконалення системи управління фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу. Належне інформаційне забезпечення являється ключовим елементом ефективності будь – якої керуючої системи. Безпека веде до стійкого розвитку будь–якого підприємства, але сьогодні, більш актуальним є інша формула: «інформація–безпека–розвиток». Своєчасне інформаційне забезпечення дозволяє оперативно реагувати на загрози фінансовим інтересам підприємства. Також інформація допомагає в процесі удосконалення керуючої системи. Коли виникає такого роду потреба, саме проведення діагностики усієї системи та фінансово–економічної діяльності дозволяє сформувати належне інформаційне підґрунтя для цього.

Аналіз фінансово–господарської діяльності підприємств машинобудівної галузі України слід розпочати з дослідження динаміки загальної їх кількості (рис.1).

Сьогодні загальна кількість підприємств машинобудування в Україні скоротилась і становить 4209 одиниці (у 2013 році цей показник становив 5103 одиниці). Це 10,9% у підсумку по усій промисловості [5].

Кількість зайнятих працівників на підприємствах машинобудування також з року в рік знижується. Відбувається це через зростання кількості звільнених працівників, котрі через низьку заробітну плату (станом на 01.12.2017р., середньомісячна заробітна плата на вітчизняних підприємства машинобудування коливається від 8164–11199 грн. [6]), змінюють роботу і переважно виїжджають на роботу закордоном (де середньомісячна оплата праці на таких видах підприємства складає від 850 до 1400 доларів США). Попри те, що заробітна плата зросла, в основному це відбулось через інфляційні процеси в країні, і тому велика кількість українців досі працюють в машинобудівній галузі таких європейських країн як: Чехія, Польща, Німеччина, Угорщина. Також сьогодні залишаються актуальними проблеми з кваліфікацією працівників.

Підвищення кваліфікації працівників вітчизняних підприємств машинобудування є рідким явищем, і відбувається раз на 13–15 років, і лише з метою пройти різного роду перевірки, тощо [2]. Даний фактор суттєво впливає на рівень фінан–

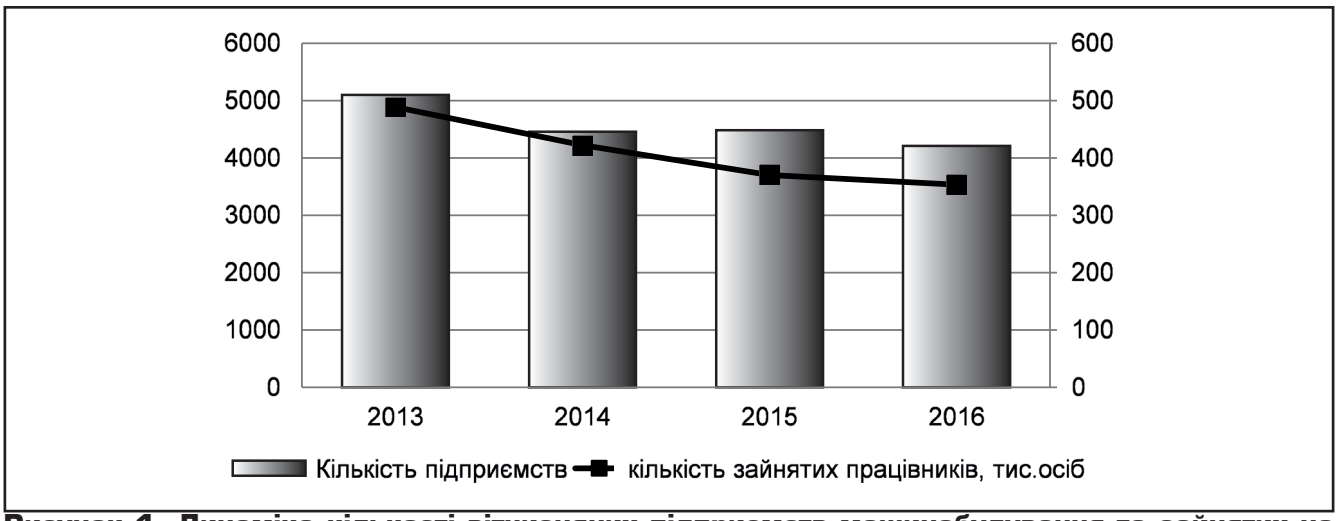

Рисунок 1. Динаміка кількості вітчизняних підприємств машинобудування та зайнятих на них працівників за період 2013 – 2016 рр., од.

Складено автором за даними джерела [5]

сової безпеки, оскільки персонал – це ключовий елемент будь–якого виробництва, і його низька кваліфікація призводить до сповільнення темпів діяльності всього підприємства. Причиною такого явища, на жаль, є закладена ще за радянських часів неефективна кадрова політика.

Досліджуючи зовнішньоекономічну діяльність підприємств машинобудування варто відмітити, що у порівняні з 2013 року, зовнішня діяльність підприємств машинобудування у 2016 році суттєво знизилась. Експорт промислових товарів вітчизняних машинобудівних підприємств з року в рік демонструє низькі результати (рис.2).

Причиною зниження результатів зовнішньоекономічної діяльності нашої машинобудівної галузі є низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції та втрата російського ринку через політико–економічну ситуацію, яка склалась між Україною та Російською Федерацією за останні три роки. Варто відмітити, що обсяг імпорту у 2016 році зріс у порівнянні з 2014 та 2015 роками. Це свідчить про те, що керівництво вітчизняних підприємств машинобудування продовжують закуповувати сировину та матеріали закордоном і використовувати її для виготовлення власної промислової продукції. Це дозволяє стверджувати про імпортну залежність.

Важливе місце в підвищенні конкурентоспроможності продукції відіграє інноваційна діяльність на підприємстві. Окрім того, інноваційна діяльність

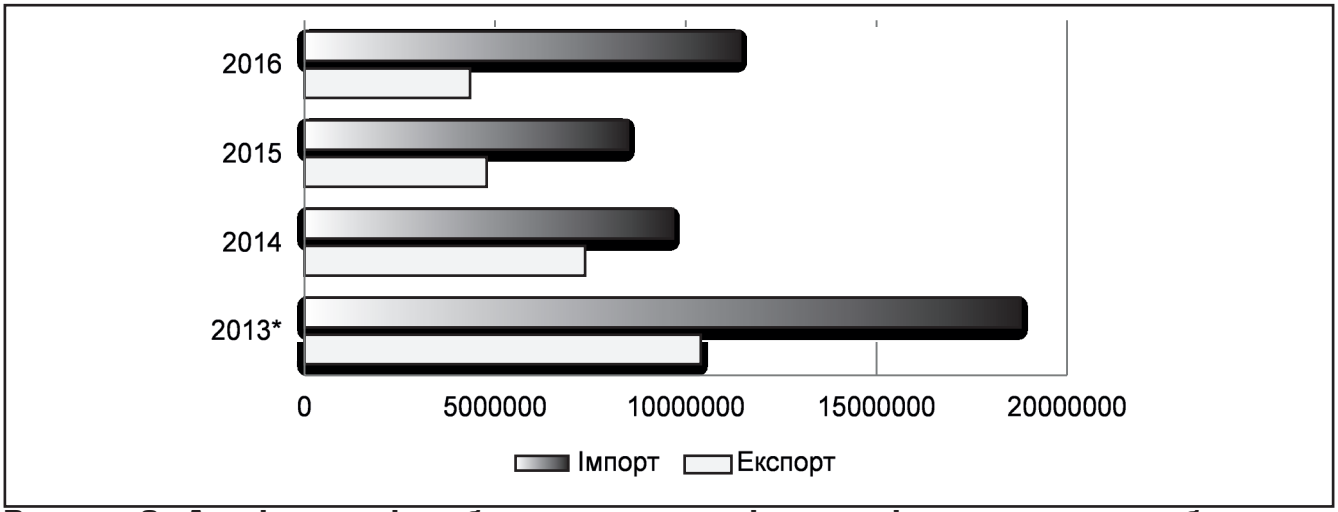

Рисунок 2. Аналіз динаміки обсягу експорту та імпорту підприємств машинобудування України за період 2013 – 2016 рр., тис. дол. США.

Складено автором за даними джерела [7]

** без врахування тимчасово окупованої території АРК та м. Севастополя*

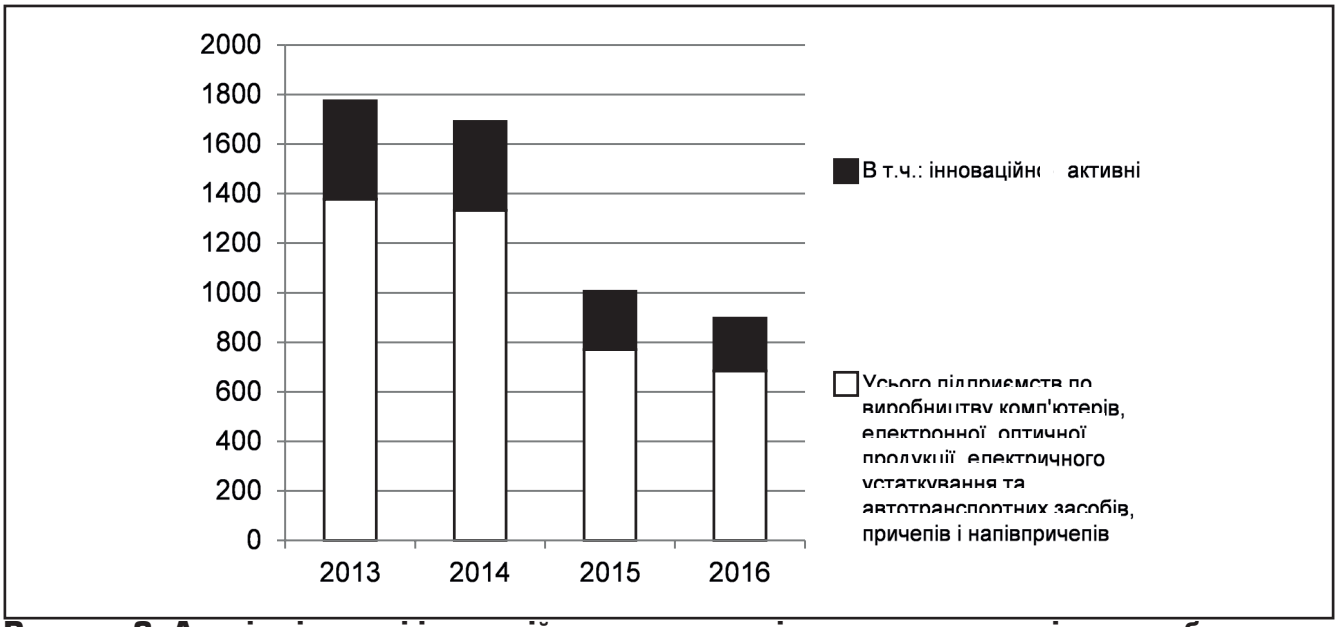

Рисунок 3. Аналіз кількості інноваційно – активних підприємств в галузі машинобудування України за 2013–2016 рр., од.

Складено автором за даними джерела [8]

є рушійним механізмом, котрий рухає підприємство в напрямку стабільного розвитку, що дозволяє забезпечити належний рівень фінансової безпеки. Отже, проведемо аналіз кількості інноваційно – активних підприємств даної галузі (рис.3).

Як видно з рисунку 3, частка інноваційно–активних підприємств машинобудування є суттєво нижчою від загальної кількості даних підприємств. Найбільше підприємства машинобудування витрачають кошти на внутрішні науково – дослідні роботи та придбанання вже готових нових машин, обладнання та програмне забезпечення.

Важливе місце у фінансуванні інноваційної діяльності відіграє державна підтримка, обсяг якої у 2016 році знизився в порівняні з 2015 роком, і складає на машинобудівну галузь лише 15415,6 тис.грн. (у 2015 році, сам становила 31563,2 тис.грн.) [8]. Не всі види машинобудівної діяльності отримали державну підтримку. Так, жодних коштів від держави на розвиток інноваційної діяльності не отримали підприємства з виробництва електричного устаткування та виробництва машин. Це свідчить про те, що практично усі інноваційно – активні машинобудівні підприємства фінансують свою інноваційну діяльність виключно за власний рахунок або за кредитні кошти.

Варто відмітити зростання обсягу оборотних активів з року в рік, що не завжди є позитивним явищем. Це може свідчити про те, що на підприємствах машинобудування на сьогоднішній день є проблеми з ефективним управлінням запасами та з дебіторами. Про це свідчить постійне зростання обсягу запасів та дебіторської заборгованості підприємств машинобудування з року в рік [5].

Розглядаючи власний капітал підприємств машинобудівної галузі в Україні протягом 2013 – 2016 рр., варто виділити обсяги непокритого збитку, котрий утворився з 2014 року і суттєво зріс у 2015 році [5]. Це свідчить про те, що на сьогоднішній день у вітчизняних підприємств машинобудівної галузі не має коштів на фінансування свого розвитку. Підприємство постійно повинно розвиватись, і неспроможність завжди виділяти хоча би невелику частину прибутку на це – є одним з загроз у фінансовій безпеці.

Інформація про прибуток або збиток дозволяє краще сформулювати завдання у сфері забезпечення фінансової безпеки. Оскільки прибуток відіграє важливу роль в розвитку підприємства, і його максимізація дозволяє підприємству успішно функціонувати та боротись з негативним впливом зовнішніх і внутрішніх загроз. Отже, розглянемо фінансові результати діяльності підприємств машинобудування України детальніше у розрізі підприємств, що отримали прибуток і ті, що мають в наявності збиток (рис.4).

Як можна побачити з рисунку 4, фінансові результати починаючи з 2014 року є незадовільними, навіть попри повернення у 2016 році значення до плюсового. Низькі фінансові результати

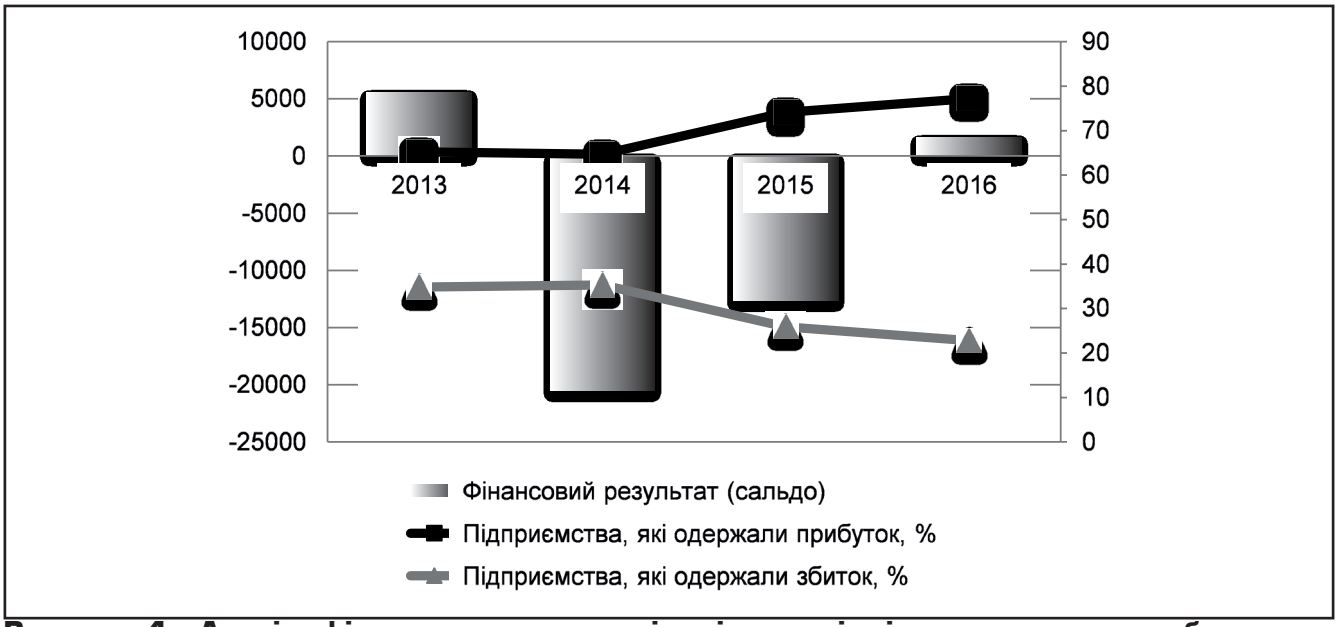

Рисунок 4. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств машинобудування України за період 2013 – 2016 рр., млн.грн.

Складено автором за даними джерела [5]

підприємств машинобудування є причиною того, що ми на сьогоднішній день не спостерігаємо жодних зрушень в технологічному переобладнанні. Окрім того, що низькі фінансові результати самі по собі є вагомим фактором утворення фінансової кризи, так і наявний «застій» технологічного обладнання протягом тривалого часу є аналогічним фактором кризового розвитку, що в результаті є загрозою фінансовій безпеці.

Варто відмітити позитивну тенденцію до того, що підприємства машинобудування, які одержують прибуток, переважають над тими, що отримують збиток протягом усього досліджуваного періоду, але, на жаль, на сьогодні частка підприємств, що отримують збиток досі суттєва – 22,8%. Для прикладу, в тих же країнах Європи дана частка складає 7–10 %.

Узагальнюючи результати аналізу фінансово–господарської діяльності підприємств машинобудівної галузі України за період 2013–2016 рр., можна сформувати узагальнюючу матрицю, яка включає розвиток галузі протягом попередніх років, теперішній стан, основні фактори, які спричинили негативні результати діяльності і зашкоджують фінансовій безпеці та в подальшому можуть стимулювати кризовий розвиток на підприємстві (див. таблицю).

Узагальнюючи проведений аналіз фінансово–господарської діяльності підприємств машинобудівної галузі України за період 2013 – 2014 рр., можна стверджувати, що даний період характеризується проявами перших ознак кризового розвитку, оскільки відбулось зниження ключових показників, що характеризують фінансовий стан. Протягом розглянутого періоду відбулись одні з найважчих подій на території України, зовнішнє середовище охопило політичні події такого масштабу, проти яких підприємства практично безсилі, і це безпосередньо впливає і на фінансову безпеку.

Протягом 2014–2015 років можна було прослідкувати коливання в певних показниках, але такі показники як експортно–імпортні операції, загальна кількість підприємств машинобудування та окремі показники діяльності досі йдуть на спад. Можна стверджувати, що підприємства машинобудування поступово почали адаптуватись під умови функціонування при нестабільній політико – економічній ситуації з військовими конфліктами. Але, як свідчать окремі вище проаналізовані показники, старі проблеми залишились. Промислова продукція підприємств машинобудування досі залишається неконкурентоспроможною, технічне озброєння, що сьогодні використовують на вітчизняних машинобудівних підприємств неспроможне виготовляти необхідні за обсягами та якістю продукцію, яку вимагають зарубіжні країни.

За результатами проведеного аналізу, можна виділити основні заходи, які необхідно здійснити керівництву підприємств машинобудування,

Узагальнююча матриця результатів аналізу фінансово–господарської діяльності підприємств машинобудування України за період 2013 – 2016 рр.

Розвиток галузі протягом 2013–2015 рр. / Теперішній стан	2013 – 2014 рр. Поява перших ознак кризового розвитку галузі. Зниження ключових показників фінансово–господарської діяльності підприємств	2014 – 2015 рр. Прослідковується коливання в загальному фінансовому стані галузі, але продовжують знижуватись наступні ключові показники: обсяг експортно–імпортні операцій, загальна кількість підприємств, рівень рентабельності
	Основні фактори, що спричинили кризовий розвиток галузі	
Зниження експортних операцій	Низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції на зовнішніх ринках. Протекціоністські заходи країн–імпортерів, зокрема Російської Федерації	
Зниження кількості інноваційно–активних підприємств	Відсутність державної підтримки щодо інноваційно–активних підприємств	
Зростання обсягів запасів на дебіторської заборгованості	Проблеми з ефективним управлінням запасами та з дебіторами	
Збитковість великої кількості підприємств	Відсутність коштів на фінансування власного розвитку	
Низькі фінансові результати	«Застій» в технологічному переобладненні	
Низький рівень рентабельності у порівняні з іншими галузями економіки	Внутрішні політико–економічні проблеми	
Неефективна кадрова політика	Проблеми з підвищенням кваліфікації на підприємствах	
Низька оплата праці	Зростання інфляційних процесів та «відплив» висококваліфікованих працівників галузі закордон	

Сформовано автором

з метою вдосконалення системи управління фінансовою безпекою:

– розробити стратегію виходу на нові міжнародні ринки, на яких їхня промислова продукція буде конкурентоспроможною;

– переоглянути поточне управління дебіторською заборгованістю та запасами з метою їх збалансування;

– направити наявні кошти на технологічне переобладнання;

– скоротити термін проведення навчання, щодо підвищення кваліфікації працівників;

– підвищити середньомісячну заробітну плату на рівень оплати праці в Європі;

– надавати перевагу власним внутрішнім розробкам замість закупівлі у інших підприємств.

Висновки

Теперішній стан галузі машинобудування в Україні бажає кращого, оскільки все менше підприємств мають статус інноваційно–активних, прослідковуються проблеми в управлінському апараті, погіршується матеріально–технічне устаткування, нестача коштів на власний розвиток, низька оплата праці та кадрова політика. Все це можна сукупно назвати основними факторами, що спричиняють кризовий розвиток та суттєво загрожують фінансовій безпеці. Тому реалізація запропонованих заходів дозволить мінімізувати вплив зовнішніх загроз та зміцнити фінансову безпеку підприємства.

Список використаних джерел

1. Равлик Н.В. Оцінка реального стану підприємств машинобудівної галузі України на зовнішніх та внутрішніх ринках // Н.В. Равлик / Економіка. Управління. Інновації. Випуск №1 (13), 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irbis–nbuv.gov.ua

2. Фінансова безпека машинобудівного підприємства : Методичні засади формування та забезпечення : моногр. / Х. О. Мандзіновська, А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський, О. В. Мельников ;за заг. ред. А. М. Штангрета. — Львів : Укр. акад. друкарства, 2016. — 226 с.

3. Проноза П.В. Сучасні проблеми машинобудівної галузі України на прикладі великих промислових підприємств Харківської області // П.В. Проноза, Я.В.

Ромашова / Економіка розвитку, №1 (81). 2017 – С. 60 –65

4. Стадник В.В. Стан і чинники економічної динаміки підприємств машинобудування України / В.В. Стадник, О.В. Головчук, Ю.О. Головчук / Економіка та управління національним господарством. Проблеми економіки №2, 2017. – С.140–147.

5. Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – Київ. – 2017. – 588 с.

6. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності промисловості за місяць у 2017 році. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

8. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – Київ. – 2017. – 141 с.

References

1. Ravly`k N.V. (2015) Assessment of the real state of the enterprises of the machine–building industry of Ukraine in foreign and domestic markets [Ocinka real`nogo stanu pidpry`yemstv mashy`nobudivnoyi galuzi Ukrayiny` na zovnishnix ta vnutrishnix ry`nkax] // N.V. Ravly`k / Ekonomika. Upravlinnya. Innovaciyi. Vy`pusk №1 (13) [in Ukrainian].

2. Mandzinovs'ka, Kh. O. Shtanhret, A. M. Kotlyarevs'kyy, Ya. V. Mel'nykov, O. V. (2016), Finansova bezpeka mashynobudivnoho pidpryyemstva : Metodychni zasady formuvannya ta zabezpechennya [Financial safety of the machine–building enterprise: Methodological principles of formation and provision]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].

3. Pronoza P.V. (2017) Modern problems of machine–building industry of Ukraine on the example of large industrial enterprises of Kharkiv region [Suchasni problemy` mashy`nobudivnoyi galuzi Ukrayiny` na pry`kladi vely`ky`x promy`slovy`x pidpry`yemstv Xarkivs`koyi oblasti] // P.V. Pronoza, Y.V. Romashova / Ekonomika rozvy`tku, №1 (81). [in Ukrainian].

4. Stadny`k V.V. (2017) State and factors of economic dynamics of enterprises of machine building in Ukraine [Stan i chy`nny`ky` ekonomichnoyi dy`namiky` pidpry`yemstv mashy`nobuduvannya Ukrayiny`] / V.V. Stadny`k, O.V. Golovchuk, Y.O. Golovchuk / Ekonomika ta upravlinnya nacional`ny`m gospodarstvom. Problemy` ekonomiky` №2 [in Ukrainian].

5. Activity of business entities. Statistical collection. State Statistical Service of Ukraine (2017) [Diyal`nist` sub'yektiv gospodaryuvannya. Staty`sty`chny`j zbirny`k. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`]. – Ky`yiv. [in Ukrainian].

6. The average wage by types of economic activity of industry per month in 2017 [Serednya zarobitna plata za vy`damy` ekonomichnoyi diyal`nosti promy`slovosti za misyacz` u 2017 roci].Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`. [in Ukrainian].

7. Foreign economic activity of enterprises. State Statistics Service of Ukraine. (2016) [Zovnishn`oekonomichna diyal`nist` pidpry`yemstv. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`]. [in Ukrainian].

8. Scientific and innovative activity of Ukraine. Statistical collection. State Statistical Service of Ukraine (2017) [Naukova ta innovacijna diyal`nist` Ukrayiny`. Staty`sty`chny`j zbirny`k. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`]. – Ky`yiv. [in Ukrainian].

Дані про автора
Силкін О.С.,
Українська академія друкарства (аспірант кафедри фінансово–економічної безпеки, обліку і оподаткування)
e–mail: drvel@ukr.net

Данные про автора
Силкин А.С.,
Украинская академия книгопечатания (аспирант кафедры финансово–экономической безопасности, учета и налогообложения)
e–mail: drvel@ukr.net

Data about the author
Sylkin A.,
Postgraduate Ukrainian Academy of Printing, Lviv
e–mail: drvel@ukr.net

DOI: 10.5281/zenodo.1245576

В.І. ФОСТЯК

Безпекова діяльність та безпековий потенціал підприємства

Умови ведення бізнесу в Україні характеризуються економічною, політичною, соціальною та військовою напруженістю, що суттєво впливає на його ефективність та динаміку розвитку. Розроблення нових систем захисту вимагає формування теоретичної бази, що можливе за умови активізації наукового пошуку в сфері забезпечення безпеки підприємства. Охарактеризовано сутність та ключові параметри безпекової діяльності підприємства. Запропоновано визначення, виокремлено складові, розглянуто принципи та обґрунтовано місце безпекового потенціалу в структурі економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: *безпека, підприємство, потенціал, безпекова діяльність, безпековий потенціал.*

В.И. ФОСТЯК

Безопасностная деятельность и безопасностный потенциал предприятия

Условия ведения бизнеса в Украине характеризуются экономической, политической, социальной и военной напряженностью, существенно влияющую на его эффективность и динамику развития. Разработка новых систем защиты требует формирования теоретической базы, которое возможно при условии активизации научного поиска в сфере обеспечения безопасности предприятия. Охарактеризовано сущность и ключевые параметры безопасностной деятельности предприятия. Предложено определение, выделены составляющие, рассмотрены принципы и обосновано место безопасностного потенциала в структуре экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: *безопасность, предприятие, потенциал, безопасностная деятельность, безопасностной потенциал.*

V. FOSTIAK

Security activities and safety of potential of the enterprise

The conditions of making business in Ukraine are characterized by economic, political, social and military tensions, which significantly affects its efficiency and development dynamics. The development of new protection systems requires the formation of the theoretical basis, which is possible provided that the scientific search in the field of enterprise security is stepped up. The essence and key parameters of the enterprise's safety are characterized. The definition is proposed, the components are identified, the principles are considered and the place of safety of potential in the structure of the economic potential of the enterprise is justified.

Keywords: *security, enterprise, potential, security activities, safety of potential.*

Постановка проблеми. Досліджуючи проблему управління безпековою діяльністю підприємств нами було з'ясовано той факт, що з однієї сторони питання безпеки розглядається з моменту свідомого сприйняття людиною навколишнього середовища та себе як його частини, тобто йдеться про погляди відображені в міфах, легендах та релігійних постулатах стародавніх Індії, Єгипту, Греції, Китаю тощо, а з іншої – сучасне безпекознавство, яке узагальнює знання про безпеку різних систем, в т.ч. і суб'єктів господарської діяльності, активно розвивається лише упродовж останніх кількох десятків років. В Україні стимуляторами формування методологічних засад діяльність по забезпеченню безпеки підприємства виступають підприємницькі кола, які, в умовах посилення агресивності та складно прогнозованої зміни середовища функціонування, намагаються створити нові системи безпеки, здатні зберегти їх бізнес [5, с. 18].

Аналіз досліджень та публікацій. Розробці питань щодо підтримки достатнього рівня економічної безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: Л. Абалкін, О. Ареф'єва, В. Андрійчук, О. Білорус, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олєйніков, Г. Пас-

© В.І. ФОСТЯК, 2018

тернак–Таранушенко, В. Пономаренко, Я. Пушак, Н. Реверчук, О. Терещенко, В. Франчук, О. Черняк, М. Швець, Л. Шемаєва, С Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та інші.

Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що у сучасній науковій літературі й практиці господарювання підприємств недостатньо досліджені важливі питання здійснення безпекової діяльності підприємств, зокрема формування їх безпекового потенціалу.

Метою статті є обґрунтування сутності безпекової діяльності та безпекового потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Останні десятиліття ознаменувалися формуванням нових наукових напрямів. Так у 80–90–х роках закордонними науковцями була сформована екоиосесетей – сукупність знань про економічну безпеку, яка охоплює кілька взаємопов'язаних рівнів: держава – регіон (галузь) – суб'єкт господарської діяльності. В подальшому був виділений екосесент – напрямок, який безпосередньо пов'язаний із економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності. В. Ярочкін обґрунтував теоретичне підґрунтя для ще одного напряму – секюритології, який концентрує увагу на забезпеченні безпеки людини [10, с. 25]. Українські науковці спричинилися до обґрунтування теоретичних позицій такого напряму в сфері безпеки як «безпека життєдіяльності» [7, с. 8], який вивчає можливості забезпечення безпеки людини в оточуючому природньому середовищі. У 2003 р. В. Ліпкан обґрунтував міждисциплінарність безпекознавства під яким він розуміє «своєрідну матрицю наук і наукових напрямів про безпеку, суспільну міждисциплінарну науку, у якій досліджуються загальні та специфічні об'єктивні закономірності організації та функціонування систем безпеки різного класу і розроблюються на підставі їхнього пізнання загальні теоретичні положення, які спрямовані на підвищення ефективності їх функціонування» [3, с. 11].

Останні кілька років характеризуються зростанням інтенсивності наукового пошуку і як результат появою нових напрямів в сфері забезпечення безпеки. Один із таких напрямів пов'язаний із теоретичними дослідженнями проблем захищеності підприємств, що обґрунтовано у працях І. Хоми [9] та А. Горбунової [1], в яких їх автори захищеність пов'язується з механізмом функціонування чи адаптації до змін умов функціонування підприємства, формування й підтримання економічної стійкості, конкурентоспроможності на інноваційній основі. Інший наукових підходів передбачає застосування поняття «безпекова діяльність підприємства». Автором цього терміну можна вважати В. Франчука, який, разом із своїми послідовниками, обґрунтував сутність безпекової діяльності та дав йому визначення як «... форми активного ставлення суб'єктів безпеки до безпекової дійсності, зміст якого полягає у проведенні в ній відповідних змін на основі засвоєння та розвитку безпекової культури. Тобто це діяльність, спрямована на протидію загрозам, відновлення діяльності з метою захисту корпоративних інтересів, збереження цілісності процесів чи системи на основі засвоєння та розвитку безпекової культури» [8, с. 155].

За результатами проведеного дослідження наукового доробку вітчизняних та закордонних науковців було визначено основні підходи до трактування термінів «безпека» та «діяльність», що дозволило окреслити ключові параметри безпекової діяльності підприємства (рис. 1).

Беручи до уваги визначення В. Франчука, вважаємо за доцільне його уточнити й доповнити та представити трактування терміну «безпекова діяльність підприємства» наступним чином: діяльність підприємства, у співпраці із зовнішніми суб'єктами безпеки, для забезпечення власної динамічної стійкості функціонування та формування безпечних умов розвитку через захищеність від дії зовнішніх й внутрішніх загроз та мінімізацію ризиків.

Вважаємо, що застосування терміну «безпекова діяльність підприємства» є актуальним та обумовлюється такими важливими моментами:

– існування будь–якої соціально–економічної системи, в т.ч. підприємства, є можливими лише у випадку забезпечення її безпеки;

– досягнення інтересів, в т.ч. для підприємства – отримання прибутку, можливе у випадку розвитку, який неможливий без формування безпечних умов;

– держава бере на себе зобов'язання по забезпеченню безпеки первинної ланки національної економіки, але говорити про ефективність такої діяльності в поточних умовах нашої країни складно. Окрім цього, безпекова діяльність держави не забезпечує протидію усім ризикам та загрозам;

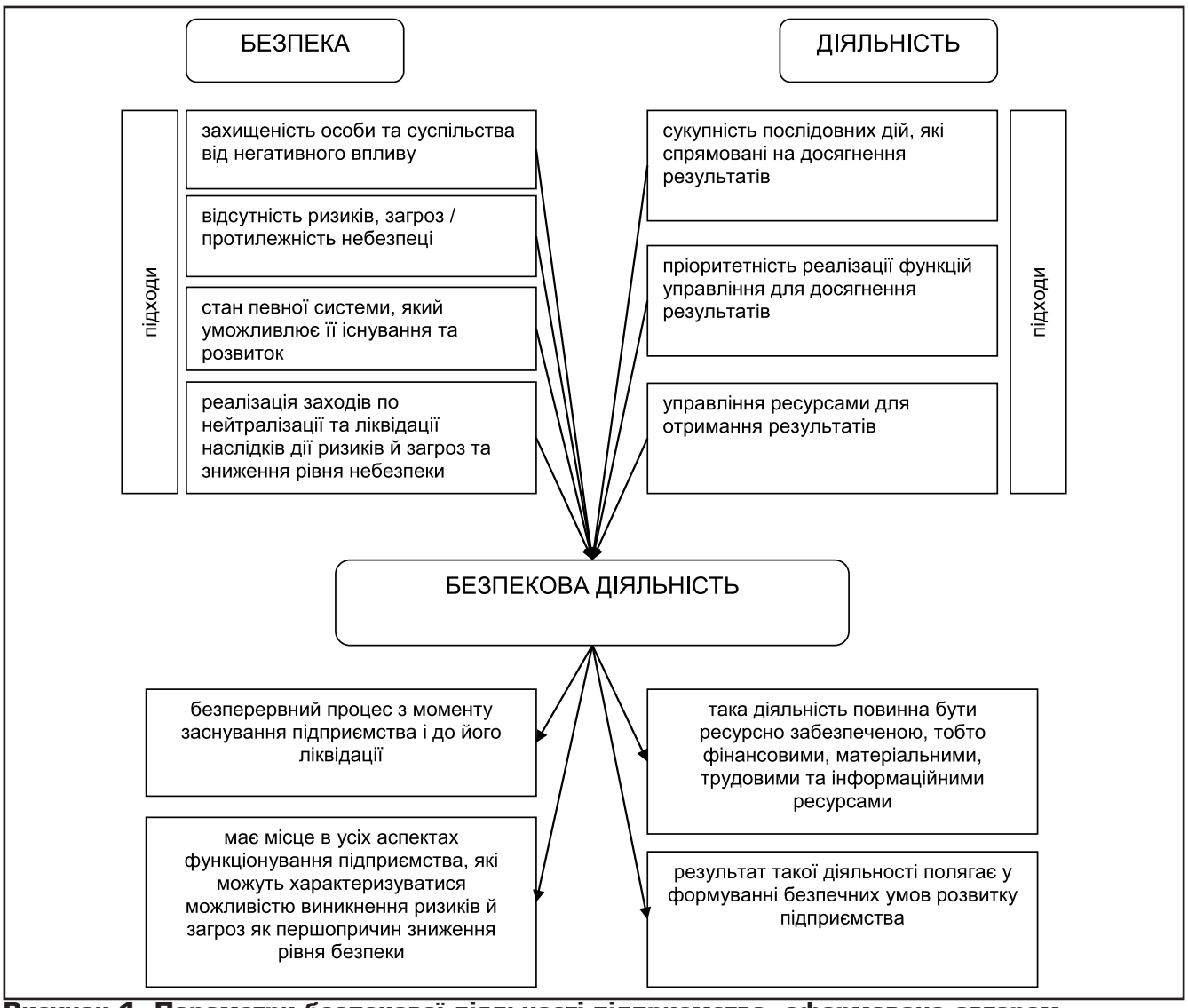

Рисунок 1. Параметри безпекової діяльності підприємства, сформовано автором

– в основі підприємницької діяльності лежить принцип самостійності, який з однієї сторони обмежує втручання державних органів управління, а з іншої, у відповідності до теорії самозбереження, забезпечення захищеності підприємства як системи, є його основною функцією;

– безпекова діяльність не є аналогом «операційної», «інвестиційної» чи «фінансової», вона уможливлює їх здійснення.

Досягнення цих цілей безпекової діяльності, які в загальному передбачають моніторинг рівня безпеки, мінімізацію ризиків, ідентифікацію і протидію внутрішнім і зовнішнім загрозам можливе за наявності необхідних здібностей, ресурсів та засобів, тобто сформованого потенціалу — безпекового потенціалу підприємства. Відтак обґрунтуємо сутність терміну «безпековий потенціал підприємства».

Розпочнемо з того, що поняття «потенціал» почало застосовуватися в кінці 70–х на початку 80–х років XX ст.. і на першому етапі трактувалося виходячи із перекладу «potentia» — сила, потужність. В подальшому розуміння цього терміну зазнало суттєвого переосмислення, але серед науковців значна частина прихильників так званого «ресурсного» підходу, який передбачає зосередження уваги на основних ресурсах підприємства. Для прикладу, Ф. Євдокимов та О. Мізіна стверджують, що потенціал підприємства виражається наявними ресурсами та можливостями, а також тими ресурсами і можливостями, які можуть бути мобілізовані для досягнення певної цілі [2, с. 25].

З'ясовано, що в економічній літературі термін «економічний потенціал підприємства» тотожний поняттю «потенціал підприємства». Сьогодні на–

явна дискусія щодо структури економічного потенціалу підприємства. В цьому аспекті виділяють кілька ключових підходів: ресурсний (передбачає визначення видів потенціалу у відповідності до складових ресурсів: кадровий, фінансовий, матеріальний, інформаційний і т.д.), функціональний (в основі лежать основні види діяльності підприємства: маркетинговий, виробничий, логістичний, управлінський і т.д.) та змішаний (певна комбінація ресурсного та функціонального підходів). Попри наявність суттєво відмінних точок зору, вважаємо за доцільне приділити увагу результатам наукового пошуку С. Ареф'єва, який обґрунтував необхідність виділення чотирьох функцій економічного потенціалу підприємства: виробничо–відтворювальну, соціальну, екологічну та безпекот–

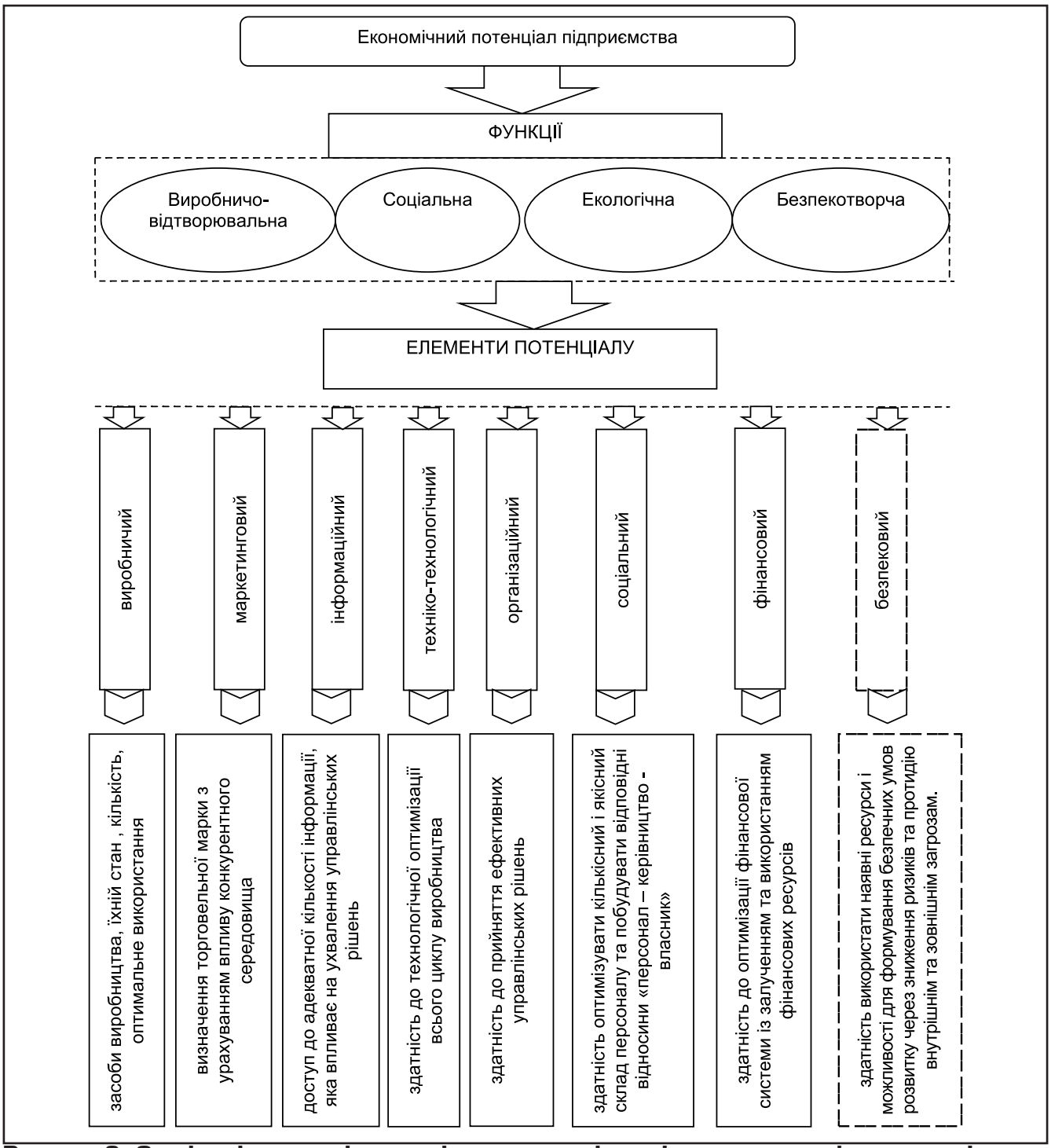

Рисунок 2. Сутність і складові економічного потенціалу підприємства, сформовано і доповнено на основі [4, с. 15; 6, с. 43], виділено авторську позицію

ворчу [4]. Наявність останньої – безпекотворчої – є важливим моментом для обґрунтування теоретичних засад здійснення безпекової діяльності підприємства. Поруч з цим С. Арефєв серед елементів економічного потенціалу виділяє: організаційний (кадровий, мотиваційний, комунікаційний та ресурсний), виробничий (виробничо–технічний й технологічний) та інноваційно–інформаційний (науково–технічний та ініціативно–ризиковий). На нашу думку, в цій структурі доцільно було, у відповідності до змісту та переліку функцій, виділити і безпековий потенціал.

У нашому трактуванні, беручи до уваги здійснене узагальнення та викладені вище власні міркування щодо безпекової діяльності, безпековий потенціал підприємства – це сукупна здатність використати наявні ресурси і можливості для формування безпечних умов розвитку через зниження ризиків та протидію внутрішнім та зовнішнім загрозам. Відтак сутність і складові економічного потенціалу підприємства можна подати в графічному вигляді наступним чином (див. рис. 2).

На нашу точку зору, для здійснення безпекової діяльності доцільно формувати власну службу безпеки, а також тісно співпрацювати із правоохоронними органами та приватними охоронними фірмами. Таке поєднання уможливлює ефективне використання власних ресурсів із можливістю досягнення ключових цілей безпекової діяльності.

Вважаємо за доцільне виокремити наступні основні складові безпекового потенціалу:

– персонал підприємства в загальному, спеціалізовані та напівспеціалізовані підрозділи, між якими чітко розподілені функції по забезпеченню безпеки підприємства;

– матеріально–технічні та фінансові ресурси, які необхідні для реалізації безпекової діяльності на підприємстві;

– сприятливий організаційний клімат, який передбачає взаємодію внутрішніх суб'єктів безпеки та співпрацю із зовнішніми суб'єктами для досягнення цілей безпекової діяльності.

Наступним важливим методичним аспектом є формування безпекового потенціалу підприємства, який на нашу точку зору є процесом виявлення наявних ресурсів та можливостей, їх структуризація та формування організаційних форм для ефективного використання в безпековій діяльності. Як зазначалось вище, безпекова діяльність підприємства передбачає тісну співпрацю із зовнішнім суб'єктами безпеки, що вимагає налагодження взаємозв'язків та узгодження варіантів реалізації дій в кожній окремій ситуації.

Формування безпекового потенціалу повинно здійснюватися із врахуванням наступних принципів:

– альтернативності, тобто при виконанні певного завдання в сфері безпекової діяльності підприємства повинні бути враховані можливі варіанти із використанням усього персоналу, напівспеціалізованих та спеціалізованих підрозділів, зовнішніх суб'єктів, зокрема правоохоронних органів та приватних охоронних фірм;

– динамічності, тобто непостійності значень наявних ресурсів та можливостей;

– комбінаційності в застосуванні різних ресурсів та можливостей, що уможливлює виконання визначених завдань;

– пропорційності до основних параметрів й показників розвитку підприємства та потреб в захисті від негативного впливу зовнішнього середовища та необхідності посилення контролю за внутрішніми процесами;

– ефективності, яка полягає перш за все в зниженні ризиків при прийнятті рішень через подолання невизначеності, тобто підготовку необхідного інформаційного підгрунтя, зменшенні втрат від реалізації внутрішніх та зовнішніх загроз шляхом своєчасного їх виявлення, протидії та ліквідації наслідків.

Висновок

Підводячи підсумки доцільно ще раз підкреслити, що необхідність здійснення безпекової діяльності спричинена самою сутністю підприємництва, наявністю ризику та несприятливого середовища функціонування, що виражається через реалізацію загроз, дія яких спричиняє зростання небезпеки, а відтак і може спричинити кризовий стан, тобто руйнування підприємства як соціально–економічної системи. Забезпечення безпечних умов розвитку можливе шляхом формування безпекового потенціалу, який повинне відповідати масштабам та специфіці господарської діяльності підприємства, поєднуючи внутрішні ресурси й можливості із взаємодією із зовнішніми суб'єктами безпеки.

Зважаючи на важливість безпекової діяльності для функціонування кожного вітчизняного підпри–

ємства, вважаємо за доцільне в подальшому приділити увагу поглибленню теоретико–методичних положень та обґрунтуванню прикладних підходів реалізації безпекової діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Горбунова А. В. Управління економічною захищеністю підприємства : теорія і методологія : моногр. / А. В. Горбуванова. — Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2017. — 240 с.

2. Євдокимов Ф. І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізіна // Научные труды ДонНТУ. — Сер. Экономическая. — 2004. — Вып. 75. — С. 54–59.

3. Ліпкан В. А. Національна безпека України: нормативно–правові аспекти забезпечення / В. А. Ліпкан. — К.: Текст, 2003. — 180 с.

4. Михайленко В. М. Формування організаційного потенціалу розвитку економічної безпеки підприємств : моногр. / В. М. Михайленко, С. О. Арефєв. – Львів : укр.. акад.. друкарства, 2010. – 224 с.

5. Обліково–аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : моногр. / за заг. ред. А. М. Штангрета. — Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. — 276 с.

6. Отенко И. П., Механизм управления потенцыалом предприятия : науч. изд. / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Харьков : Изд–во ХГЭУ, 2003. – 220 с.

7. Сафонов А. И. Безопасность (производственная, экологическая, техногенная) / А. И. Сафонов. — Донецк: ДонНУ, 2007. — 104 с.

8. Франчук В. І. Безпекова діяльність: системний підхід / В. І. Франчук, П. Я. Пригунов, С. І. Мельник // Науковий вісник ЛДУВС. — 2017. — №1. — С. 154–163.

9. Хома І. Б. Формування та використання систем діагностики економічної захищеності промислового підприємства : моног. / І. Б. Хома. — Львів : Вид–во Львів. політехніки, 2012. — 504 с.

10. Ярочкин В. И. Секьюритология. Наука о безопасности жизнедеятельности / В. И. Ярочкин. — М.: Ось–89, 2000. — 400 с.

References

1. Horbunova, A. V. (2017), Upravlinnya ekonomichnoyu zakhyshchenistyu pidpryyemstva : teoriya i metodolohiya [Management of economic security of the enterprise: theory and methodology]. Zaporiz'kyy natsional'nyy universytet, Zaporizhzhya, [in Ukrainian].

2. Yevdokymov, F. I., Mizina, O. V. (2004), Doslidzhennya katehoriyi «ekonomichnyy potentsial promyslovoho pidpryyemstva» [Research of category «economic potential of industrial enterprise»]. Nauchnye trudy DonNTU. 2004, Vol. 75: 54–59 [in Ukrainian].

3. Lipkan, V. A. (2003), Natsional'na bezpeka Ukrayiny: normatyvno–pravovi aspekty zabezpechennya [National Security of Ukraine: Regulatory and Legal Aspects of Security]. Tekst, Kyyiv, [in Ukrainian].

4. Mykhaylenko, V. M., Arefyev, S. O. (2010), Formuvannya orhanizatsiynoho potentsialu rozvytku ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstv [Formation of organizational potential of economic security development of enterprises]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].

5. Shtanhreta, A. M. (2017), Oblikovo–analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].

6. Otenko, I. P., Maljarec, L. M. (2003), Mehanizm upravlenija potencialom predprijatija [Enterprise Potential Management Mechanism]. Izd–vo HGJeU, Har'kov, [in Ukrainian].

7. Safonov, A. I. (2007), Bezopasnost' (proizvodstvennaja, jekologicheskaja, tehnogennaja) [Safety (industrial, environmental, technogenic)]. DonNU, Doneck, [in Ukrainian].

8. Franchuk, V. I., Pryhunov, P. Ya., Mel'nyk, S. I. (2017), Bezpekova diyal'nist': systemnyy pidkhid [Security activities: a systematic approach]. Naukovyy visnyk LDUVS. 2017, Vol. 1: 154–163 [in Ukrainian].

9. Khoma, I. B. (2012), Formuvannya ta vykorystannya system diahnostyky ekonomichnoyi zakhyshchenosti promyslovoho pidpryyemstva [Formation and use of systems of diagnostics of economic protection of an industrial enterprise]. Vyd–vo L'viv. Politekhniky, L'viv, [in Ukrainian].

10. Jarochkin, V. I. (2000), Nauka o bezopasnosti zhiznedejatel'nosti [The Science of Life Safety]. Os'–89, Moskva, Rossijskaja Federacija [in Russian].

Дані про автора

Фостяк В.І.,

аспірант, Львівський державний університет внутрішніх справ

Данные об авторе

Фостяк В.И.,

аспирант Львовский государственный университет внутренних дел

Data about the author

Fostiak V. Postgraduate Lviv State University of Internal Affairs., m. Lviv

УДК 330.34.014–026.23:338.22:336.565.2:005.334 *DOI: 10.5281/zenodo.1245578*

А.В. КОЛОДІЙЧУК

Політично–правові ризики впровадження ІКТ в національній економіці

У статті розглянуто зміст і структуру законодавчих суспільно–політичних ризиків впровадження інформаційно–комунікаційних технологій, а також класу політичних загроз від проведення інформатизації. Зокрема, серед законодавчих ризиків розглянуто нормативно–правові, інтегративні ризики, ризики законотворчого процесу, порушення суміжних прав і свобод громадянського суспільства, ефективізації боротьби з комп'ютерною злочинністю. У розрізі політичних ризиків ІКТ виділено революційні, терористичні, ризики е–урядування, політичного переслідування інтернет–активістів, впливу ІКТ на виборчий процес, ризики зміни політичних режимів.

Ключові слова: *законодавство, ризики, комп'ютерна злочинність, інформаційно–комунікаційні технології, дезінформація, криптовалюта, кібератаки на біржі, електронне урядування.*

А.В. КОЛОДИЙЧУК

Политическо–правовые риски внедрения ИКТ в национальной экономике

В статье рассмотрены содержание и структура законодательных общественно–политических рисков внедрения информационно–коммуникационных технологий, а также класса политических угроз от проведения информатизации. В частности, среди законодательных рисков рассмотрены нормативно–правовые, интегративные риски, риски законотворческого процесса, нарушение смежных прав и свобод гражданского общества, эффективизации борьбы с компьютерной преступностью. В разрезе политических рисков ИКТ выделены революционные, террористические, риски е–правительства, политического преследования интернет–активистов, влияния ИКТ на избирательный процесс, риски изменения политических режимов.

Ключевые слова: *законодательство, риски, компьютерная преступность, информационно–коммуникационные технологии, дезинформация, криптовалюта, кибератаки на бирже, электронное управление.*

A. KOLODIYCHUK

Political–legal risks of the introduction of ICT in the national economy

The article deals with the content and structure of legislative sociopolitical risks of the introduction of information and communication technologies, as well as the class of political threats from the conduction of informatization. In particular, regulatory risks, integrative risks, risks of the lawmaking process, violations of related rights and freedoms of civil society, and the effectiveness of the fight against computer crime are considered among legislative risks. In the context of the political risks of ICT, there are revolutionary, terrorist, e–governance risks, political persecution of online activists, the impact of ICT on the electoral process, and the risks of changing political regimes are highlighted.

Keywords: *legislation, risks, computer crime, information and communication technologies, misinformation, cryptology, cyberattacks on the exchange, electronic government.*

Постановка проблеми. В останні два десятиліття процес бурхливої інформатизації охопив різні сфери суспільного життя та економічної діяльності. Не оминув він і таку важливу сферу суспільних та соціокультурних взаємин, як політичну. Проте це породило велику різноманітність можливих ризиків, яким приділена недостатня увага, оскільки, як правило, побутує думка, що виробники ІКТ–продукції все передбачили наперед, а різноманітні політтехнологи в комерційно–політичних цілях і кіберзловмисники в злочинних цілях цим вдало користуються.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням вивчення політичних ризиків присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні учені, як Т. Вахненко, В. Горбатенко, І. Івченко, Ч. Кеннеді, О. Кіндратець, Б. Краснов, Б. Ліві, Л. Нагорна, М. О'Лірі, Дж. Саймон, В. Тихомиров, Д. Хінен

© А.В. КОЛОДІЙЧУК, 2018

та ін. Вищезгадані дослідники вивчали не лише природу політичних ризиків, але економічні наслідки настання останніх, подавали своє бачення щодо пошуку шляхів усунення таких ризиків. Однак, системно проблема політичних ризиків інформатизації та інших аспектів функціонування ІКТ–сектора не досліджувалася і тому їй присвячена наша увага.

Мета статті – окреслити суспільно–трансформаційні та політично–правові ризики впровадження інформаційно–комунікаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. Досить широким за вмістом є клас законодавчих суспільно–політичних ризиків імплементування нових ІКТ–процесів. Це клас всіх загроз, які пов'язані з відсутністю, недосконалістю державної законодавчої системи у сфері регулювання процесів впровадження ІКТ–технологій в національній економіці. Зокрема, сюди входять (класифікація за особливостями законотворчої технології): 1) нормативно–правові ризики ІКТ; 2) інтегративні загрози нового цифрового законодавства в існуючу нормативну базу держави (тобто ризики, пов'язані з кодифікаційними змінами у законодавстві); 3) ризики законотворчого процесу у сфері нових інформаційних та комунікаційних технологій; 4) ризики невиконання або неправильної імплементації законодавства, яке регулює впровадження ІКТ; 5) загрози, пов'язані з можливим порушенням суміжних прав та свобод громадянського суспільства в результаті прийняття законодавчих норм, що регламентують функціонування цифрової сфери в Україні; 6) ризики ефективізації (технології виконання рішень і запобігання неправомірних кібердій) боротьби з комп'ютерною злочинністю. Зупинимось детальніше на кожній із складових цього класу. Перші пов'язані зі змістом законодавчих і нормативно–правових актів, котрі регулюють сферу ІКТ в Україні. Другі – ризики, які зв'язані з питаннями систематизації законодавчої бази, яка стосується питань розвитку інформаційних технологій, можливою невідповідністю нових законів, указів, розпоряджень раніше прийнятим регулюючим нормам. Треті виникають через порушення процедур законотворчого і законодавчого процесів, зокрема через можливі регламентні порушення, відсутність належного громадського обговорення, належної професійної оцінки і т.д. Четверті заключаються в дуже частих прогалинах законодавства, які дають змогу зловмисникам через опрацьовані «темні схеми» здійснювати різноманітні махінації, в тому числі і через кіберпростір, а також можливому «тихому» саботажі виконання державних нормативно–правових актів стосовно інформатизації органами влади на місцях. П'яті також надзвичайно актуальні у демократичному суспільстві і правовій державі, оскільки дуже часто державна влада в різних країнах для захисту своїх власних політичних інтересів вводить різні інтернет–обмеження, закриває суспільно–популярні ресурси, обґрунтовуючи це боротьбою з піратством, навіть екстремізмом; звісно, подібні випадки не сприяють захисту прав і свобод людини і громадянина. Одним з найбільш яскравих прикладів в недавній історії України стало прийняття т.зв. «законів 16 січня» у січні 2014 року, серед яких поміж інших обмежень і покарань вводились кримінальна відповідальність за втручання в роботу державних інформаційних ресурсів, розміщення закликів в Інтернеті до повалення тодішньої влади в Україні і т.п., що в сукупності призвело до каталізації силового протистояння в ході Євромайдану 2013–2014 рр. Шості полягають у всіх можливих порушеннях і прогалинах в ході законотворчого процесу, які сприяють росту кіберзлочинності і криміналізації інтернет–простору.

Головними проблемами і «вузькими місцями» українського ІТ–законодавства, які виступають джерелами утворення ризиків впровадження ІКТ–технологій, є: його фрагментарний характер; поверховість; хронічна запізнілість рішень; повна відірваність від сучасних комп'ютерно–комунікаційних трендів і пов'язаних з ними загроз, українське ІТ–законодавство в основному орієнтоване на комп'ютерні технології середини 90–х років попереднього століття; дуже часте неврахування інтересів юзерів та інтернет–спільноти, а іноді – повне їм протиріччя, превалювання «методу батога» над «методом пряника»; держава майже не присутня як повноцінний суб'єкт процесу впровадження ІКТ в макроекономічній системі, що безумовно гальмує розвиток електронної економіки в Україні; відсутність взаємовигідної, належно закріпленої на нормативно–правовому рівні, кооперації з авторитетними міжнародними організаціями у сфері ІТ та комунікацій; відсутність державного стимулювання розвитку ІКТ–сфери, яка розвивається в основному особистими ініціативами ІТ–бізнесу, розширен–

ням споживчого ринку комп'ютерної продукції, який, щоправда, зазнав негативного впливу від кризових явищ в українській економіці з точки зору падіння купівельної спроможності населення; державні програми та регіональні проекти інформатизації носять здебільшого декларативний або однобокий характер, вони носять точковий характер, а тому не цілком відповідають потребам розвитку національної економіки; відсутні дієві реальні механізми захисту прав інтелектуальної власності в інтернет–просторі, що пов'язано з тим, що провайдери телекомунікаційних послуг не несуть відповідальності за зміст інформації, що циркулює їх мережами; держава не бере поки що на себе відповідальність за кіберзахист комп'ютерно–активного населення України і не здатна ще його технічно забезпечити; відсутність Інформаційного кодексу України, який би цілісно регулював відносини у сфері інформатизації української економіки; проблеми, пов'язані з так званим національним контентом в інтернет–середовищі, зокрема його захисту, підвищення рівня його якості і конкурентоспроможності серед вітчизняної інтернет–аудиторії; законодавчо не закріплена роль Інтернет–мережі як інструменту демократизації пострадянського суспільства в Україні; надзвичайно слабка адаптація українського законодавства до умов ведення і потреб захисту інтересів держави і громадянського суспільства в рамках протікання сучасної інформаційної війни; відсутність належного державного планування у розвитку інформаційного сектору макроекономічної системи, ІКТ–інфраструктура дуже часто розвивається стихійно, через місцеві ініціативи і за рахунок місцевих та зарубіжних приватних спонсорів та зацікавлених інвесторів; держава законодавчо не створила умови для покращення інвестиційного клімату в цілях залучення інвестицій в інформаційно–комунікаційну сферу в Україні; відсутність системності нормативно–правового поля до питань розбудови системи електронного урядування, незважаючи на прикладені в останні роки значні зусилля, вона все–таки розвивається не системно, а за ініціативами місцевих і регіональних органів влади, крім того, спостерігається значна диференціація якості електронного урядування в різних регіонах України, що стало можливим в тому числі і за рахунок недосконалості вітчизняної нормативно–правової бази, що присвячена цим питанням; законодавчо не прописано і не врегульовано питання функціонування і обороту сучасних електронних фінансових інструментів (як міжнародних, так і регіональних), таких як, наприклад, криптовалюти (біткоїни, лайткоїни, неймкоїни, піркоїни, NXT–валюта [8] з міжнародних, венесуельська «ель–петро», польська «PLNCoin», іспанська «SpainCoin», російська «SibCoin», ісландська «AuroraCoin», китайська «NEO Coin», грецька «GreekCoin», шотландська «ScotCoin» з регіональних тощо), електронних фідуціарних (фіатних) грошей, а також новітніх електронних фінансових операцій типу майнінгу, форжингу, криптовалютних ICO–операцій, функціонування різноманітних онлайн–сервісів з обміну віртуальних валют на реальні активи (електронних криптовалютних бірж, в Україні це – біржа «UA–BIT» [5], яка працює як з «криптою», так і з електронними фіатними грошима, тобто нічим не підкріпленими електронними грошовими засобами, номінальна вартість яких гарантується певними державами, наприклад, передоплачені банківські картки «Visa Cash», гонконгські картки «Octopus», електронні гроші на базі голландських смарт–карток «Chipknip», електронні мережі «PayPal» тощо), що загрожує ризиками перетворення нашої держави в офшор–зону для різноманітних фінансових махінацій передусім у кіберпросторі, курсовими втратами, розбалансуваннями національної фінансової системи (на тлі вже існуючих глибоких макрофінансових проблем цим загрозам уваги, на жаль, не приділяють), ризиками кібератак по е–біржах криптовалют через їх недостатню технічну захищеність і відсутній законодавчий захист; ще донедавна державна система тендерних закупівель для інформаційного сектору економіки в Україні була непрозорою і корумпованою, а тому про ефективність розбудови інформаційної економіки з боку державних органів влади не могло бути й мови; недостатньо врегульовано питання функціонування в Україні нефіатних електронних грошей, частина з яких на сьогодні заборонена Нацбанком України («Webmoney», «QIWI Wallet», «Яндекс.Деньги», «Wallet one / Единый кошелек»); в українському законодавстві не врегульовано питання функціонування ігрових грошових одиниць, тобто електронних привілеїв у соцмережах чи віртуальних онлайн–іграх, які практично неможливо поки що обмінювати на національну валюту чи іноземні валюти, до прикладу це онлайн–валюта мережі «Фейсбук» – «facebook–credits» [7], т.зв. «голоси» забороненої в Україні мережі «ВКонтакте», «жжетони» блогосервісу «LiveJournal» [6] і так да–

лі. Цю всю масу недопрацювань частково покриває лише визнання віднедавна криптовалютного майнінгу окремим видом економічної діяльності і внесення його у вітчизняний КВЕД [4], а точніше в клас 63.11 «Оброблення даних, розміщення інформації на веб–вузлах і пов'язана з ними діяльність» у 2018 р., чому сприяло входження України до двадцятки країн світу з розвинутою криптоекономікою; це було спрямовано на легалізацію криптовалютного бізнесу в Україні, запровадження над ним фіскального контролю, проте держава на вчинила так і жодних дій заради стимулювання законодавчими та нормативно–правовими інструментами розвитку різних сегментів ІТ–діяльності. Що ж до конкретних ризиків, які з цих проблем витікають, то їх можна звести до ряду наступних груп за змістом загроз: 1) гальмівні ризики, тобто уповільнення розвитку ІКТ–сектору; 2) ризики загострення кіберзлочинності; 3) інтегративні ризики, тобто загрози інтегрування інформаційного сектору України у світовий інформаційний простір; 4) соціально–культурні ризики від стану ІКТ–законодавства; 5) фінансово–економічні ризики від стану ІКТ–законодавства. Перші полягають у посиленні відставання вітчизняної сфери інформаційних технологій й комунікацій від глобальних ІКТ–трендів, в першу чергу через відсутність ефективно діючого механізму ІКТ–регуляції, реальних стимулів для розвитку цієї галузі. Друга група загроз пов'язана з слабкістю державного механізму в Україні протистояти сучасним кібервикликам, вираженим різноманітними кіберзлочинами через відсутність відповідних підготовлених і наділених відповідними повноваженнями структур, крім того це технічно складно і фінансово затратно. Третя група викликів полягає насамперед в тому, що в Україні не створено належних законодавчих передумов щодо гармонійного інтегрування ІКТ–сектору економіки України у глобальну електронну й інтернет–економіку. Четверта група загроз пов'язана передусім з тим, що інтернет–технології (соцмережі, екстремістські веб–сайти) через законодавчі недопрацювання все частіше стають інструментом для вчинення різних кримінальних дій. П'ята група загроз охоплює збитки, понесені від фінансових махінацій, реалізованих за допомогою ІКТ, що стали можливими через законодавчі промахи.

Все частіше з розгортанням різних сценаріїв політичної конкуренції на різних ієрархічних рівнях, загостренням міжнародних та внутрішньодержавних політичних конфліктів з одного боку, та розвитком науково–технічної революції та її комп'ютерної складової з іншого боку, спостерігається урізноманітнення сукупності політичних ризиків впровадження ІКТ. До даного класу загроз належать такі: 1) революційні; 2) терористичні; 3) ризики електронної демократії (електронного урядування); 4) ризики впливу ІКТ на волевиявлення виборців; 5) ризики зміни політичних режимів; 6) ризики політичного переслідування інтернет–активістів.

Висновки

На сьогоднішній день Українська держава не готова протистояти всій палітрі різноманітних кіберзагроз, що великою мірою пояснюється величезними прогалинами у її законодавстві, що регулює ІТ–сектор національної економіки, нерівномірністю протікання політичного процесу в державі, а також перетіканням історичних та етнокультурних суперечок в цифрову площину. Це спонукає не лише реагувати на вже існуючі загрози, котрі постійно диверсифікуються, але й вибудовувати політико–правовий механізм, здатний адекватно боротися з відповідними загрозами, попереджати їх появу. Дуже часто відсутність такого спеціалізованого механізму пояснюється високими затратами (фінансовими, часовими, матеріальними) на фахово–експертний аналіз таких загроз, низьким рівнем технологічності національного ІКТ–сектора, його кустарним в певній мірі характером, а також високою динамічністю розвитку світової комп'ютерної індустрії, частою зміною різних трендів і тенденцій у ній. Однак, такого роду аргументи та слідування ним з часом можуть призвести до того, що цілі галузі національної економіки та сфера державного управління можуть опинитися паралізованими в результаті масштабних кібератак із застосуванням сучасних інструментів кібератаження, що, в підсумку, здатне призвести до цілковитого макрогосподарського хаосу.

Список використаних джерел

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М.: Мысль, 1989. – 188 с.

2. Важинський Ф.А. Маркетингові дослідження в системі управління конкурентоспроможністю підприємств / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1 – С. 129–130.

3. Важинський Ф.А. Механізм регулювання інвестиційної діяльності в регіоні / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 138–143.

4. Класифікація видів економічної діяльності на сайті Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kved.ukrstat.gov.ua/index.html

5. Офіційний сайт української біржі Bitcoin «UA–BIT» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dou.ua/forums/topic/12948/

6. У LiveJournal з'явилися власні гроші nicely [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tsn.ua/nauka_it/

7. How will sir pay? Facebook credits, that'll do nicely [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.theregister.co.uk/2009/06/03/facebook_payments/

8. Nxt (NXT) : криптовалюта – обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://inp.one/cryptoworld/nxt–nxt–kriptovalyuta–obzor

References

1. Algin, A. P. (1989). Risk i yego rol' v obshchestvennoy zhizni [Risk and its role in public life]. Moscow: Thought. [in Russian].

2. Vazhynskyy, F. A., & Kolodiychuk, A. V. (2009). Marketynhovi doslidzhennya v systemi upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstv [Marketing research in the system of competitiveness management of enterprises]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.1 (pp. 129–130). [in Ukrainian].

3. Vazhynskyy, F. A., & Kolodiychuk, A. V. (2010). Mekhanizm rehulyuvannya investytsiynoyi diyal'nosti v rehioni [Mechanism for regulation of investment activity in the region]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 20.7 (pp. 138–143). [in Ukrainian].

4. State Statistical Service of Ukraine (2018). Klasyfikatsiya vydiv ekonomichnoyi diyal'nosti [Classification of types of economic activity]. Retrieved from http://kved.ukrstat.gov.ua/index.html [in Ukrainian].

5. Ukrainian exchange Bitcoin «UA–BIT» (2018). Retrieved from https://dou.ua/forums/topic/12948/ [in Ukrainian].

6. «U LiveJournal z'yavylysya vlasni hroshi [LiveJournal has its own money]» (2018). Retrieved from https://tsn.ua/nauka_it/ [in Ukrainian].

7. «How will sir pay? Facebook credits, that'll do nicely» (2009, June 3). Retrieved from http://www.theregister.co.uk/2009/06/03/facebook_payments/ [in Ukrainian].

8. Website Nxt (2018). Kryptovalyuta – obzor [Cryptography – review]. Retrieved from https://inp.one/cryptoworld/nxt–nxt–kriptovalyuta–obzor [in Russian].

Дані про автора

Колодійчук А.В.,

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

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

Данные об авторе

Колодийчук А.В.,

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

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

Data about authors

Kolodiychuk A.

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

e–mail: info@utei–knteu.org.ua

DOI: 10.5281/zenodo.1245580

С.М. ШИНКАР

Оцінка економічної безпеки промислових підприємств: методичні аспекти

Розроблення та реалізація кожного рішення в сфері економічної безпеки підприємства повинні спиратися на результати оцінки фактичного рівня безпеки. Достовірність, повнота, своєчасність та комплексність інформаційного підґрунтя забезпечує своєчасну реалізацію захисних заходів. Наявні методичні підходи до оцінки економічної безпеки підприємств характеризуються рядом недоліків, які ускладнюють їх практичне застосування. Запропонований підхід дозволяє частково усунути ряд перешкод та спрямований на отримання якісної інформації про рівень економічної безпеки підприємств нафтогазової, машинобудівної та харчової промисловості із врахуванням специфіки їх господарської діяльності. Результатом оцінки є інформація про рівень безпеки у розрізі окремих індикаторів, функціональних складових та інтегрального показника, що сприяє розробленню оперативних, тактичних і стратегічних рішень суб'єктами безпеки.

Ключові слова: *економічна безпека, безпека, оцінка, індикатор, показник, підхід.*

С.М. ШИНКАР

Оценка экономической безопасности промышленных предприятий: методические аспекты

Разработка и реализация каждого решения в сфере экономической безопасности предприятия должны опираться на результаты оценки фактического уровня безопасности. Достоверность, полнота, своевременность и комплексность информационного основания обеспечивает своевременную реализацию защитных мероприятий. Имеющиеся методические подходы к оценке экономической безопасности предприятий характеризуются рядом недостатков, которые затрудняют их практическое применение. Предложенный подход позволяет частично устранить ряд препятствий и направлен на получение качественной информации об уровне экономической безопасности предприятий нефтегазовой, машиностроительной и пищевой промышленности с учетом специфики их хозяйственной деятельности. Результатом оценки является информация об уровне безопасности в разрезе отдельных индикаторов, функциональных составляющих и интегрального показателя, которая способствует разработке оперативных, тактических и стратегических решений субъектами безопасности.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, безопасность, оценка, индикатор, показатель, подход.*

S. SHYNKAR

Estimation of economic safety of industrial enterprises: methodical aspects

The development and implementation of each decision in the field of economic security of an enterprise should be based on the results of assessing the actual level of safety. Reliability, completeness, timeliness and complexity of the information soil ensures the timely implementation of protective measures. The available methodological approaches to assessing the economic security of enterprises are characterized by a number of shortcomings that make their practical application difficult. The proposed approach allows partially eliminating a number of obstacles and is aimed at obtaining qualitative information on the level of economic security of enterprises in the oil and gas, machine–building and food industries, taking into account the specifics of their economic activities. The result of the assessment is information on the level of security in the context of individual indicators, functional components and an integrated indicator, contributes to the development of operational, tactical and strategic decisions by security subjects.

Keywords: *economic security, security, assessment, indicator, indicator, approach.*

Постановка проблеми. Поточні умови ведення господарської діяльності вимагають особливої уваги зі сторони власників, керівної ланки та й усіх працівників до процесу забезпечення еко–

© С.М. ШИНКАР, 2018

номічної безпеки підприємства. Економічна безпека виступає ключовою передумовою не лише ефективного функціонування, але й існування та розвитку будь–якого бізнесу. Проблема забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств перебуває на етапі усвідомлення та пошуку можливих шляхів вирішення. Сьогодні підприємницькі кола, будучи зацікавлені у збереженні бізнесу, стимулюють науковців до вивчення їх досвіду та формування теоретичного базису гарантування безпеки для первинної ланки національної економіки як стабілізатора соціально–економічних процесів в Україні.

Рівень економічно безпеки підприємства змінюється безперервно в наслідок взаємодії із зовнішнім середовищем та під впливом внутрішніх процесів. Ця безперервність і вимагає приділення максимальної уваги оцінці рівня економічної безпеки в кожен окремий період часу для розроблення та реалізації відповідних захисних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці питань щодо підтримки достатнього рівня економічної безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Л. Абалкін, В. Абрамов, О. Ареф'єва, В. Андрійчук, О. Білорус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, А. Гордєєв, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олєйніков, Г. Пастернак–Таранушенко, В. Пономаренко, Я. Пушак, Н. Реверчук, О. Терещенко, В. Франчук, О. Черняк, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та інші.

Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що у сучасній науковій літературі й практиці господарювання підприємств недостатньо досліджені важливі питання забезпечення економічної безпеки промислових підприємств.

Метою статті є формування методичних засад здійснення оцінки економічної безпеки промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. На рис. 1 нами виокремлено пріоритети економічної безпеки для вітчизняних підприємств, у відповідності з якими визначено ключові параметри системи економічної безпеки підприємства, що в сукупності доводить важливість інформаційного підґрунтя для забезпечення економічної безпеки промислових підприємств. Однією із складових інформаційного підґрунтя дій суб'єктів безпеки є результати оцінки економічної безпеки підприємства, що відображають фактичний стан безпеки основних об'єктів захисту.

Результати ознайомлення із науковим доробком вітчизняних та закордонних науковців [1, с. 19; 2, с. 118; 3, с. 137; 4, с. 98–112; 5, с. 143; 6, с. 112–115] дали можливість визначити ряд ключових перешкод (недоліків) для організації та здійснення оцінки в умовах певного промислового підприємства, які узагальнені і представлені на рис. 1. На нашу думку, першим кроком на шляху вирішення цієї проблеми є формування переліку ключових принципів (див. рис. 1), які повинні визначати процес оцінки економічної безпеки певного промислового підприємства.

Безперечно, що уникнути усіх виявлених недоліків є складно, адже наявність частини з них пов'язано із неузгодженістю думок стосовно суті та ключових завдань самої економічної безпеки підприємства, а також спричинено швидкою зміною умов господарювання. Водночас нами зроблена спроба, спираючись на результати ознайомлення із науковим досвідом, сформувати власний методичний підхід до оцінки економічної безпеки промислових підприємств, беручи за основу ресурсно–функціональний підхід. Послідовність інтегральної оцінки економічної безпеки промислових підприємств нами представлено на рис. 2.

Запропонований нами методичних підхід дозволяє вирішити частину суттєвих недоліків, які присутні у підходах до оцінки економічної безпеки підприємств, в наслідок:

– застосування якісних та кількісних індикаторів, що уможливлює отримання усесторонньої характеристики рівня економічної безпеки;

– можливість визначення рівня безпеки на трьох рівнях: «індикатор» – «функціональна складова» – «інтегральних показник»;

– здатність оцінити рівень безпеки у розрізі основних функціональних складових (фінансова, кадрова, техніко–технологічна, інформаційна, силова та ресурсна), які найбільш чітко відображають сутність економічної безпеки саме промислових підприємств;

– відмінність у вагових коефіцієнтах для підприємств нафтогазової, машинобудівної та харчової промисловості, які враховують специфіку

Рисунок 1. Методичні основи здійснення оцінки економічної безпеки промислового підприємства

Джерело: сформовано автором

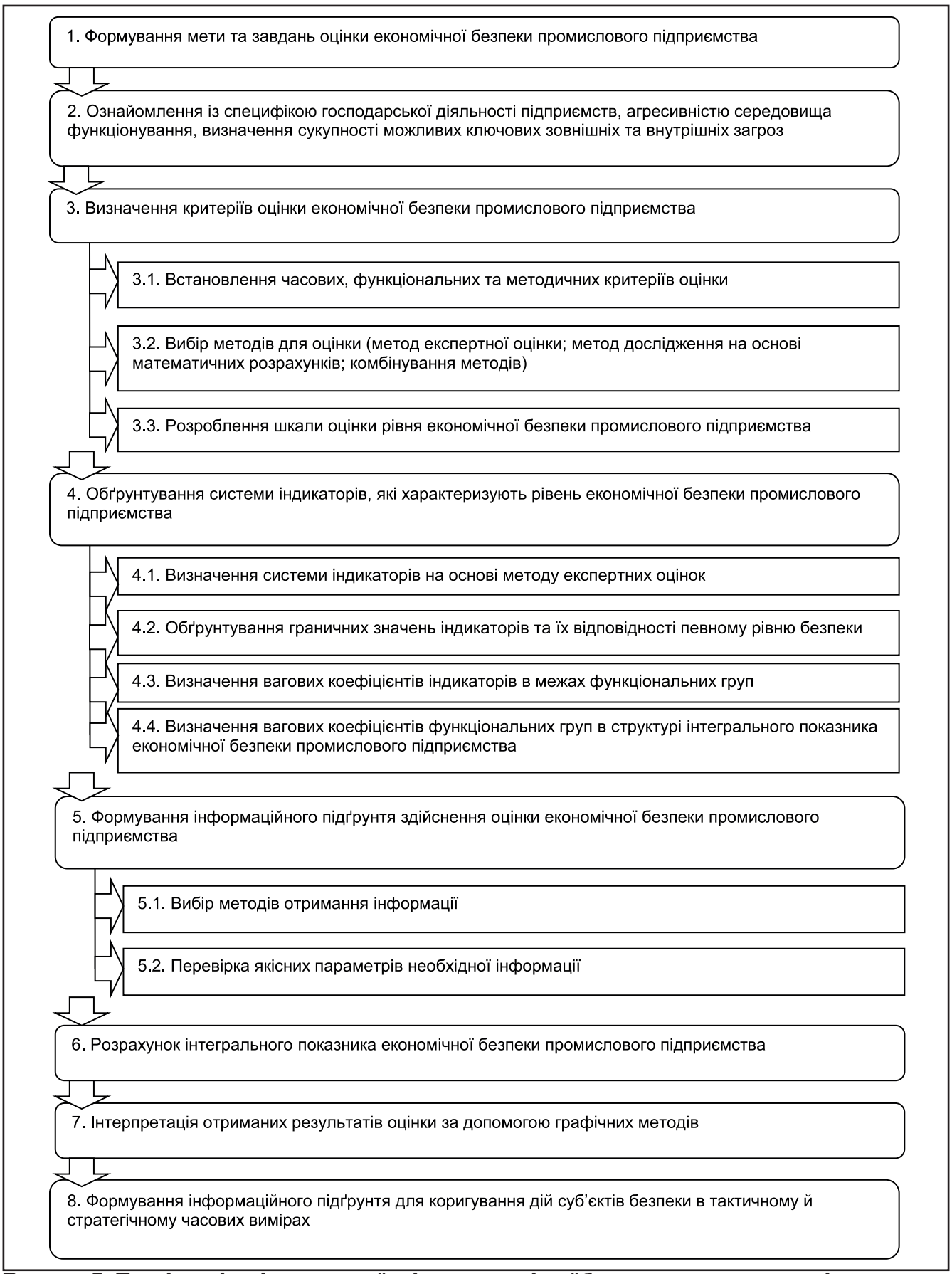

Рисунок 2. Послідовність інтегральної оцінки економічної безпеки промислового підприємства

Джерело: розроблено автором

кожного виду діяльності та уможливлюють отримання найбільш достовірних результатів.

Для оцінки економічної безпеки нами пропонується використання наступних індикаторів:

– фінансова безпека: коефіцієнт автономії; коефіцієнт покриття; чиста рентабельність продажу продукції;

– кадрова безпека: коефіцієнт стабільності трудового колективу; морально–психологічний клімат; відповідність освітнього та інтелектуального рівня працівників характеру виконуваної роботи та системі винагороди;

– техніко–технологічна безпека: коефіцієнт придатності; фондовіддача; ефективність використання виробничих потужностей;

– інформаційна безпека: рівень безпеки документообігу; ефективність обліково–аналітичного забезпечення;

– силова безпека: рівень захисту майна; рівень захисту персоналу;

– ресурсна безпека: матеріаловіддача; повнота використання матеріальних ресурсів.

Для кожного індикатора розроблена система граничних значень, що відповідає певним рівням безпеки («високий» (0,75–1,0), «середній» (0,5–0,75), «низький» (0,25–0,5) та «критичний» (0,0–0,25)), та є відмінною для підприємств нафтогазової, машинобудівної та харчової промисловості.

Апробація розробленого методичного підходу була нами здійснена на десяти промислових підприємствах: чотирьох нафтогазової (ПрАТ «Видобувна компанія «Укрнафтобуріння»; ПрАТ «Укргазвидобуток»; ПрАТ «Природні ресурси»; ПрАТ «ДЕВОН»), трьох машинобудівної (ПАТ «Карліський машинобудівний завод»; ПАТ «Верхньодніпровський ливарно–механічний завод ім. 1–го Травня»; ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод») та трьох харчової (ПрАТ «Дніпропетровський комбінат харчових концентратів»; ПрАТ «Харчовик»; ПрАТ «Миколаївський комбінат хлібопродуктів») промисловості.

Результати розрахунку інтегрального показника економічної безпеки промислових підприємств в графічному вигляді представлено на рис. 3.

Аналіз результатів оцінки економічної безпеки у розрізі окремих підприємств дозволив дійти таких висновків:

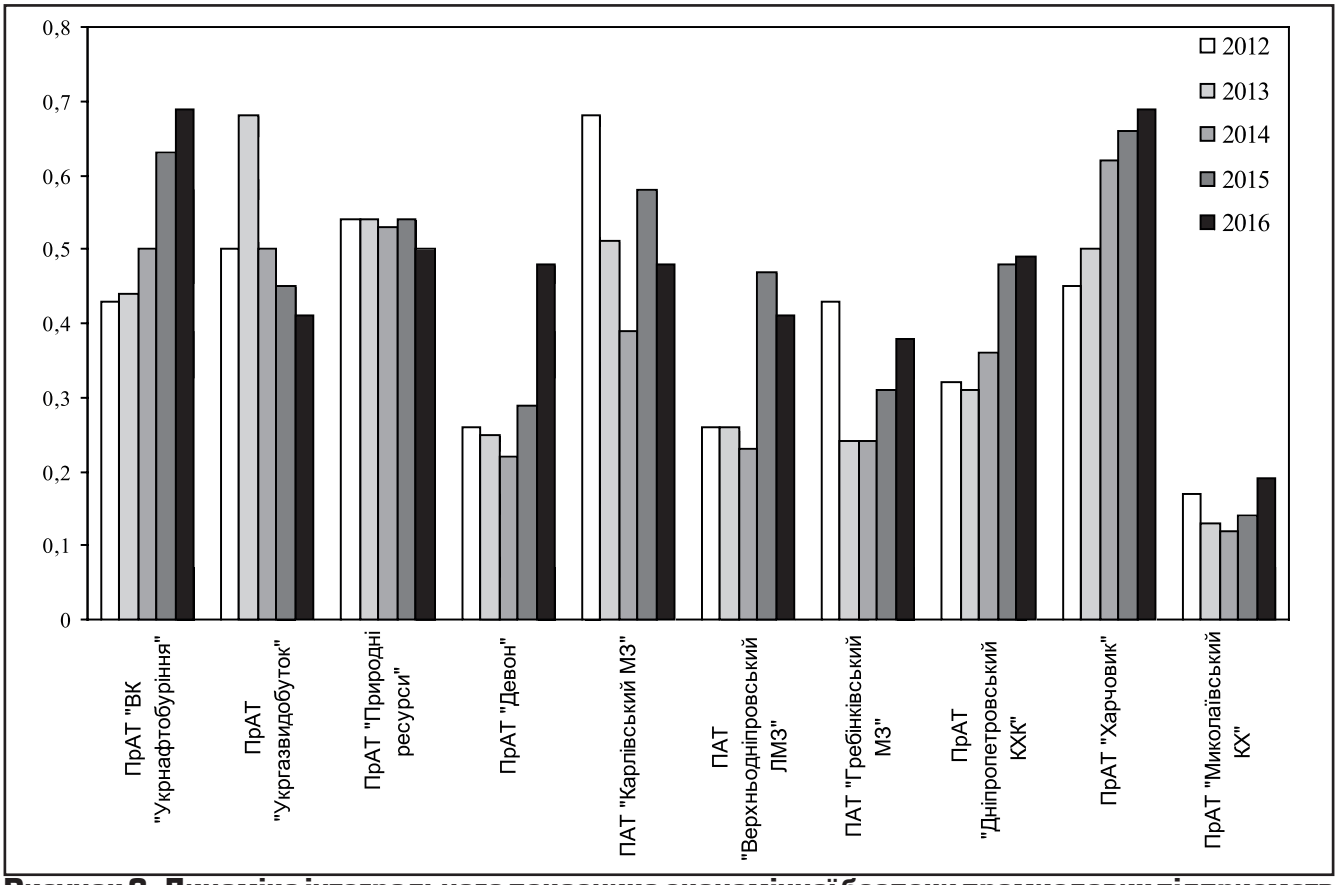

Рисунок 3. Динаміка інтегрального показника економічної безпеки промислових підприємств

Джерело: розраховано автором

– для підприємств нафтогазової промисловості характерні різні рівні безпеки та відмінності в тенденціях її зміни. Так, для ПрАТ «ВК «Укрнафтобуріння» рівень безпеки був визначений у 2012–2013 рр. – «низький», але у 2013–2016 рр. – «середній» і позитивною є динаміка інтегрального показника – зростання із 0,4, до 0,64. Для ПрАТ «Укргазвидобуток», попри «середній» рівень безпеки, величина інтегрального показника має динаміку до зниження, тобто із 0,61 у 2013 р. до 0,53 у 2016–му. Рівень економічної безпеки ПАТ «Девон» був визначений як «низький»;

– якщо машинобудівні підприємства ПАТ «Карлівський МЗ» та «Гребінківський МЗ» характеризуються коливаннями інтегрального показника в межах «середнього» та «низького» рівня безпеки, то для ПАТ «Верхньодніпровський ЛМЗ» була визначена економічна безпека як «низька»;

– для ПрАТ «Дніпровський КХК» та ПрАТ «Миколаївський КХ» рівень безпеки був відносно стабільним, відповідно на рівні «середній» та «низький», коли для ПрАТ «Харчовик» він коливався між цими значеннями;

– жодне із досліджуваних підприємств не характеризувалося «високим» рівнем економічної безпеки, коли для більшості він був визначений як «низький».

Висновки

Запропонований методичний підхід та здійснена апробація дозволила сформувати необхідне інформаційне підґрунтя для удосконалення теоретико–методичних засад управління економічною безпекою промислових підприємств із врахуванням специфіки їх господарської діяльності та ступенем впливу зовнішнього середовища. Отримані дані про рівень економічної безпеки є основою для реалізації суб'єктами безпеки адекватних оперативних, тактичних і стратегічних рішень, які б гальмували розвиток внутрішніх та зовнішніх загроз, тим самим формуючи передумови відновлення безпеки до необхідного для ефективного функціонування та сталого розвитку рівня.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О. В. Реструктуризація системи управління фінансовими ресурсами підприємства / О. В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. — 2001. — № 11–12. — С. 17–26.

2. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]. — К. : Правова єдність, 2009. — 544 с.

3. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення : моногр. / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.

4. Обліково–аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : моногр. / за заг. ред. А. М. Штангрета. — Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. — 276 с.

5. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под редакцией Е. А. Олейникова. — М.:ЗАО «Бизнес–школа «Интел–Синтез», 1997. — 288 с.

6. Фінансова безпека машинобудівного підприємства : Методичні засади формування та забезпечення / [Х. О. Мандзіновська, А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський, О. В. Мельников]. — Львів : Укр. акад. друкарства, 2016. — 240 с.

References

1. Aref»yeva, O. V. (2001), Restrukturyzatsiya systemy upravlinnya finansovymy resursamy pidpryyemstva [Restructuring of the management system of financial resources of the enterprise]. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2001, Vol. 11–12: 17–26 [in Ukrainian].

2. Ortyns'kyy, V. L., Kernyts'kyy, I. S., Zhyvko, Z. B. (2009), Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv, orhanizatsiy ta ustanov [Economic security of enterprises, organizations and institutions]. Legal unity, L'viv, [in Ukrainian].

3. Kozachenko, H. V., Ponomar'ov, V. P., Lyashenko, O. M. (2003), Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist' ta mekhanizmy zabezpechennya [Economic security of an enterprise: the essence and mechanisms of provision]. Libra, Kyyiv, [in Ukrainian].

4. Shtanhreta, A. M. (2017), Oblikovo–analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].

5. Olejnikov, E. A. (1997), Osnovy jekonomicheskoj bezopasnosti (Gosudarstvo, region, predprijatie, lichnost') [Basics of economic security (State, region, enterprise, person)]. ZAO «Biznes–shkola «Intel–Sintez», Moskva, Rossijskaja Federacija [in Russian].

6. Mandzinovs'ka, Kh. O. Shtanhret, A. M. Kotlyarevs'kyy, Ya. V. Mel'nykov, O. V. (2016), Finansova bezpeka

mashynobudivnoho pidpryyemstva : Metodychni zasady formuvannya ta zabezpechennya [Financial safety of the machine–building enterprise: Methodological principles of formation and provision]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].

Дані про автора
Шинкар С.М.,
Українська академія друкарства (здобувач кафедри фінансово–економічної безпеки, обліку і оподаткування)
м/т 0979511272;
e–mail: shtangret.am@ukr.net

Данные об авторе
Шинкар С.Н.,
Украинская академия книгопечатания (соискатель кафедры финансово– экономической безопасности, учета и налогообложения)
м/т 0979511272;
e–mail: shtangret.am@ukr.net

Data about author
Shynkar S.,
Aspirant Ukrainian Academy of Printing, Lviv
м/т 0979511272;
e–mail: shtangret.am@ukr.net

DOI: 10.5281/zenodo.1245582

А.М. ШТАНГРЕТ,
М.М. КАРАЇМ

Проблеми розвитку вітчизняної ювелірної промисловості як підґрунтя реалізації антикризового управління

Умови розвитку вітчизняної ювелірної промисловості можна визначити як такі, що характеризуються високою агресивністю зовнішнього середовища функціонування. Ускладнює ситуацію і відсутність у підприємств ювелірної промисловості достатньої гнучкості в управлінні, здатності протидіяти негативному впливу та адаптуватися до швидко змінних умов господарювання. З'ясовано, що вирішення значної кількості проблем можливе шляхом застосування антикризового управління. Розглянуто методичні засади реалізації антикризового управління на підприємствах ювелірної промисловості.

Ключові слова: *ювелірна промисловість, підприємство, кризові процеси, антикризове управління.*

А.М. ШТАНГРЕТ,
М.М. КАРАИМ

Проблемы развития отечественной ювелирной промышленности как основы реализации антикризисного управления

Условия развития отечественной ювелирной промышленности можно определить как характеризующиеся высокой агрессивностью внешней среды функционирования. Осложняет ситуацию и отсутствие у предприятий ювелирной промышленности достаточной гибкости в управлении, способности противодействовать негативному влиянию и адаптироваться к быстро меняющимся условиям хозяйствования. Выяснено, что решение значительного количества проблем возможно путем применения антикризисного управления. Рассмотрены методические основы реализации антикризисного управления на предприятиях ювелирной промышленности.

Ключевые слова: *ювелирная промышленность, предприятие, кризисные процессы, антикризисное управление.*

A. SHTANGRET,
M. KARAYM

Problems of the development of the domestic jewelry industry as the basis for the implementation of anti–crisis management

Conditions for the development of the domestic jewelry industry can be defined as those that are characterized by high aggressiveness of the external environment of functioning. Complicating the situation

© А.М. ШТАНГРЕТ, М.М. КАРАЇМ, 2018

and the lack of jewelry industry enterprises sufficient flexibility in management, the ability to counteract negative influences and adapt to the rapidly changing conditions of management. It was found out that the solution of a significant number of problems is possible through the use of anti–crisis management. The methodical bases of realization of anti–crisis management at the enterprises of the jeweler industry are considered.

Keywords: *jewelery industry, enterprise, crisis processes, anti–crisis management.*

Постановка проблеми. Господарська діяльність вітчизняних промислових підприємств характеризується як агресивністю зовнішнього середовища функціонування, так і непередбачуваністю змін в державному регулюванні розвитку національної економіки, що вимагає, поруч із традиційними методами управління, застосування й інших, зокрема антикризового управління. Лише антикризове управління здатне забезпечити вирішення проблем в умовах низької купівельної спроможності населення, посилення фіскального тиску, відкритості внутрішнього ринку, зростаючих темпів трудової міграції, значних коливань курсу національної валюти, політичної й соціальної напруженості та військових дій на території країни [1, с. 59–61; 7, с. 114–116]. Усі зазначені проблеми характерні для вітчизняної ювелірної промисловості, сучасний період для якої не можна вважати таким, що визначаються сталим розвитком, скоріше навпаки – певним занепадом під впливом зовнішніх факторів в наслідок нездатності протидіяти і адаптуватися кожного окремого підприємства. Передумовою застосування актуального в таких умовах антикризового управління повинне стати ретельне визначення ключових проблем та формування відповідного методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досить широкий спектр поглядів на різні аспекти застосування антикризового управління окреслений у працях учених–економістів серед яких О. Амосов, О. Ареф'єва, М. Білик, М. Бойко, В. Василенко, Л. Кальніченко, А. Колос, О. Кузьмін, Л. Лігоненко, Н. Пашута, О. Пушкар, В. Савчук, Н. Скворцов, С. Слава, О. Терещенко, Н. Туленков, О. Тридід, А. Чернявський, І. Школа й інші. Окремі аспекти розвитку ювелірної промисловості розглядають такі економісти–дослідники як А. Босак, В. Вартанян, Д. Вислогузов, К. Єфремова, В. Збойков, О. Михайловський, В. Михальський та ін.

Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що у вітчизняній літературі й практиці господарювання підприємств ювелірної промисловості недостатньо досліджені важливі питання застосування антикризового управління як інструменту виживання в поточних умовах господарювання.

Метою статті є окреслення ключових проблем розвитку вітчизняної ювелірної промисловості, обґрунтування важливості застосування антикризового управління на підприємствах ювелірної промисловості та окреслення ключових методичних засад його реалізації.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж окреслити сукупність ключових проблем розвитку вітчизняної ювелірної промисловості, вважаємо за доцільне представити результати здійсненого тенденційного аналізу основних аспектів діяльності підприємств, які спеціалізуються на виробництві ювелірних виробів, біжутерії та подібних виробів (код 32.1 за КВЕД – 2010). Основою аналізу стали офіційні статистичні дані [4, с. 193–370]. Перший аспект на якому доцільно акцентувати увагу – динаміка кількості підприємств, що визначає загальні тенденції розвитку ювелірної промисловості в Україні (рис. 1).

В загальному кількість підприємств, які спеціалізуються на виробництві ювелірних виробів скоротилась із 361 у 2010 р. до 232 у 2016–му, тобто на 35,73%. Для порівняння, кількість промислових підприємств загалом у цьому ж часовому відрізку зменшилась на 11,0%, в т.ч. переробної промисловості – на 12,66%. Відтак визначене вище скорочення підприємств ювелірної промисловості можна вважати ознаками наявності та розвитку кризових процесів, зважаючи і на те, що в період 2013–2016 рр. наявні суто негативні тенденції до зменшення кількості вітчизняного товаровиробника в сфері ювелірного виробництва.

Для підприємств ювелірної промисловості найбільш цінним ресурсом є кваліфікований персонал. Йдеться не просто про працівників, а про майстрів із стажем та відповідними творчими навичками, здатних створювати витвори мистецтва. Лише унікальність та творчий підхід забезпечує виробництво конкурентоспроможної ювелірної продукції. Відтак вважаємо за необхідне звернути увагу на наявність негативних тенденцій стосовно

Рисунок 1. Динаміка кількості підприємств та зайнятих працівників на підприємствах ювелірної промисловості, сформовано на основі [4, с. 193–207]

скорочення кількості зайнятих працівників на підприємствах ювелірної промисловості. Темп скорочення у 2016 р. порівняно із 2010–им склав 54,35%, тобто можна говорити про суттєві втрати людського капіталу, які в умовах складного виробництва відновити буде надзвичайно складно. Для порівняння в загальному по промисловості скорочення зайнятих працівників складало 27,16%, в т.ч. в переробній промисловості – 25,27%.

Поруч із кількістю підприємств та зайнятих працівників важливим показником розвитку є динаміка обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг), яка в графічному вигляді нами подана на рис. 2.

Попри незначне зростання обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) у 2014–2016 рр., наявність інфляційних процесів та девальвація національної валюти, засвідчують скоріше про негативні тенденції і скорочення ювелірного виробництва в Україні, причини чого будуть розглянуті в подальшому.

Ефективність господарської діяльності безпосередньо визначається кінцевими фінансовими результатами, відтак, спираючись на офіційні статистичні дані, нами в графічному вигляді подано динаміку чистого прибутку (збитку) та частки збиткових підприємств ювелірної промисловості (рис. 3).

Безперечно, що факт негативного кінцевого результату, тобто збитків у 2013–2016 рр., а також наявна тенденція до зростання їх величи-

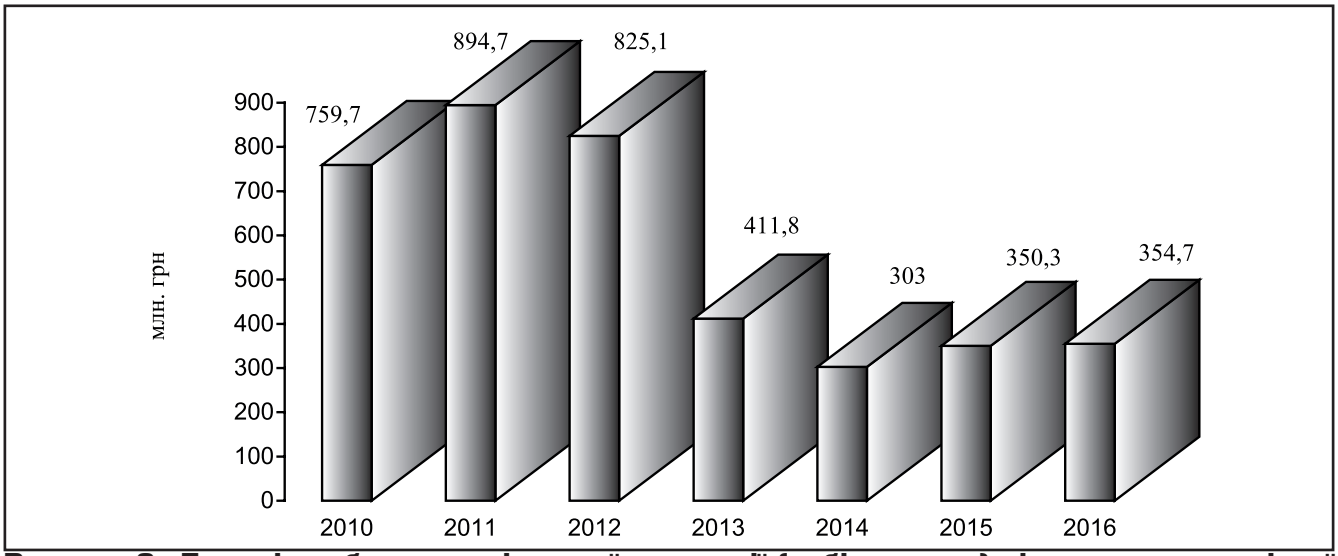

Рисунок 2. Динаміка обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємств ювелірної промисловості, сформовано на основі [4, с. 307–320]

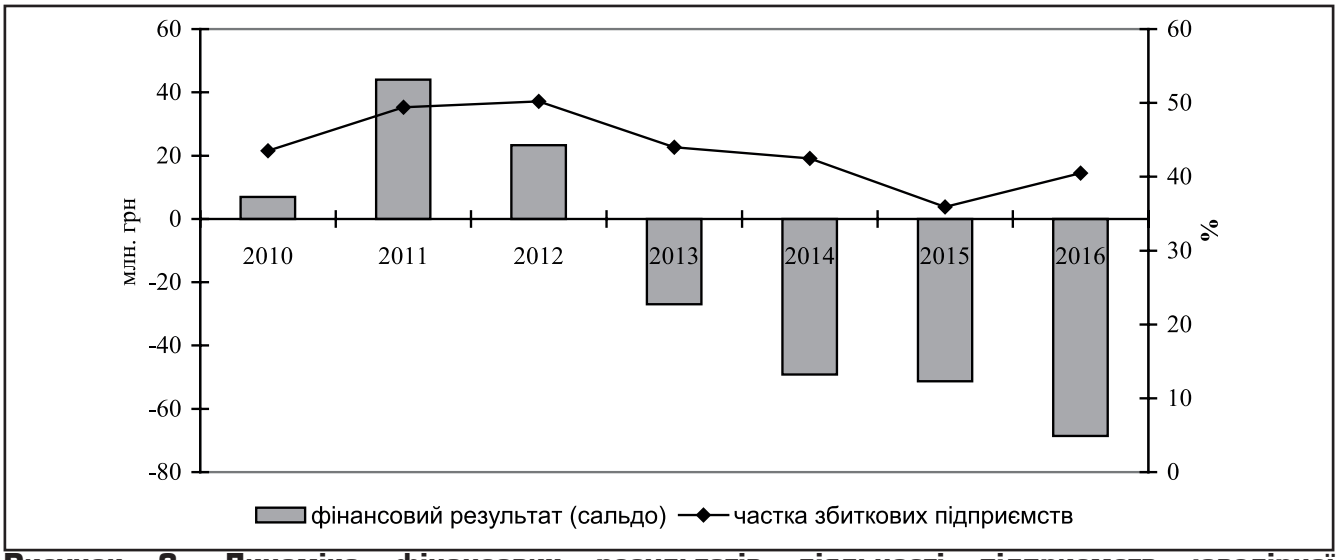

Рисунок 3. Динаміка фінансових результатів діяльності підприємств ювелірної промисловості, сформовано на основі [4, с. 358–370]

ни, вказують на низьку ефективність господарської діяльності підприємств ювелірного виробництва. Більш того явними є ознаки кризового стану у значної частини підприємств, адже збитковими були у 2016 році – 40,5%. Для порівняння, в загальному по промисловості збитковими були у цьому ж році 27,5%, в т.ч. переробної промисловості – 25,1%. Важливо також звернути увагу, що, на відміну від промисловості в загальному, у 2016 році для ювелірної промисловості мало місце зростання величини збитків та збільшення частки збиткових підприємств.

Ще один аспект, який, на нашу точку зору, заслуговує на увагу – динаміка та величина відносного показника ефективності господарської діяльності – рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств ювелірної промисловості (рис. 4).

По при позитивно вищу рентабельність підприємств ювелірної промисловості у 2010–2012 рр. наступний період – 2013–2014 рр. – характеризувався суттєво більшим рівнем збитковості та негативною динамікою у 2016 році., що свідчить про поглиблення кризи у ювелірному виробництві в Україні.

Узагальнюючи доцільно ще раз підкреслити, що результати проведеного тенденційного аналізу вказують на кризові процеси у вітчизняній ювелірній промисловості, які мають тенденцію до поглиблення. Причини зазначеного можна визначити впливом наступних чинників, які нами узагальне-

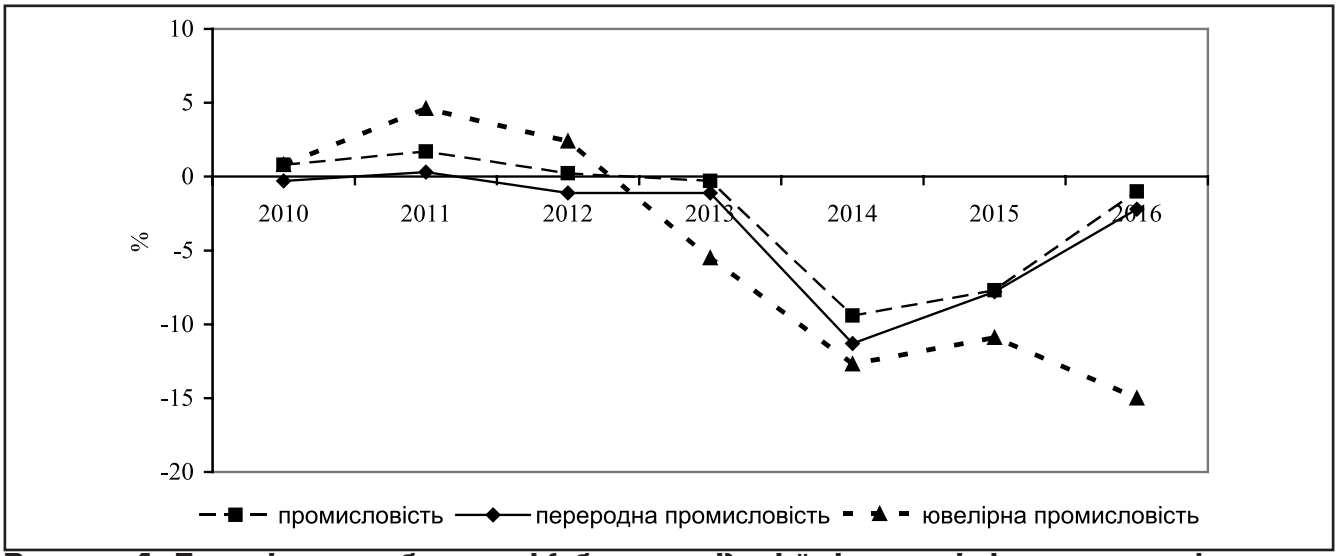

Рисунок 4. Динаміка рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств, сформовано на основі [4, с. 370–378]

ні за результатами ознайомлення із науковим доробком [2, с. 32; 3, с. 110; 5, с. 235; 6, с. 113–118]:

– посиленням фінансової кризи, зростанням рівня інфляції та розбалансуванням системи грошового обігу в державі;

– зниженням митних зборів на імпорт коштовностей;

– засиллям товарів іноземного виробництва на внутрішньому ринку;

– низькою конкурентоспроможністю вітчизняної продукції в наслідок більш високої вартості дорогоцінних металів як основної складової собівартості виробленої ювелірної продукції у порівнянні із закордонними товарами;

– негативним впливом чинників політичної та соціальної нестабільності, військовими діями на території країни;

– складно прогнозованою зміною законодавчого поля діяльності підприємств ювелірної промисловості;

– нездатністю керівництва більшості підприємств забезпечити гнучке управління, яке б уможливило як протидію негативному впливу зовнішнього середовища, так і адаптацію до них з метою виживання.

На нашу думку, вплив перелічених вище чинників актуалізує застосування антикризового управління, яке полягає у забезпеченні стійкості підприємства до впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, захисті усіх ресурсів та збільшенні ефективності їх використання, виявленні, нейтралізації та ліквідації наслідків дії загроз та ризиків, уможливлення досягнення пріоритетних інтересів та формування передумов сталого розвитку.

Антикризове управління на підприємствах ювелірної промисловості повинно бути спрямоване на вирішення наступних ключових завдань:

– розроблення системи моніторингу за динамікою ключових показників фінансово–господарської діяльності підприємства та зміною ступеня агресивності зовнішнього середовища;

– розроблення варіантів реалізації превентивних захисних антикризових рішень при негативній дії зовнішніх та внутрішніх чинників;

– формування резервних фондів усіх необхідних ресурсів для реалізації реактивних антикризових рішень з метою мінімізації можливих втрат та оптимізації витрат на ліквідацію наслідків;

– підготовка персоналу до дій в умовах антикризового управління із визначенням додаткових функціональних обов'язків та повноважень;

– узгодження процесу реалізації антикризових рішень із стратегічними орієнтирами розвитку підприємства.

Ефективність реалізації антикризового управління на підприємствах ювелірної промисловості залежить від:

– якості підготовки персоналу, який повинен приймати обґрунтовані рішення в умовах не завжди повної інформації, здатним діяти в нестандартних умовах, бути підготовленим та володіти необхідними знаннями;

– чіткості функціонування системи моніторингу, яка б надавала повну інформацію про поточний рівень, динаміку та можливі зміни ключових показників фінансово–господарської діяльності підприємства;

– існування та дії системи превентивного управління, яка б дозволила своєчасно відчути сигнали про формування внутрішніх та зовнішніх чинників і процесів, здатних спричинити виникнення та розвиток загрози та ризику, передбачити їх настання та можливі наслідки.

В поточних умовах господарювання саме антикризове управління покликано забезпечити готовність підприємства максимально ефективно використовувати свої ресурси, в т.ч. для формування системи власного захисту, тим самим виключаючи можливість виникнення та розвитку кризових процесів. В поточних умовах розвитку ювелірної промисловості, коли ознаки кризового розвитку є уже явними, призначення антикризового управління можна визначити як стабілізація ситуації та пошук шляхів відновлення докризового стану.

Висновок

Поточний стан вітчизняної ювелірної промисловості характеризується поглибленням кризових процесів, які знаходять вираження у скороченні кількості підприємств, втратою людського капіталу, зростанням величини збитків та збитковістю усієї діяльності. В таких умовах застосування традиційних методів управління є малоефективним, яке не сприяє вирішенню проблем, а погіршує ситуацію. Антикризове управління є більш доцільним, зокрема в наслідок готовності реалізувати превентивні захисні заходи, здатністю протидіяти будь–яким негативним змінам, а також можливістю пошуку шляхів відновлення до прийнятного рівня основних показників діяльності при мінімальній величині необхідних ресур–

сів. Сприяти цьому можуть визначені методичні засади реалізації антикризового управління на підприємствах ювелірної промисловості.

Подальшого дослідження потребують проблеми пов'язані із врахуванням специфіки господарської діяльності підприємств ювелірної промисловості при формуванні системи індикаторів наявності та розвитку кризових процесів.

Список використаних джерел

1. Антикризові технології в управлінні економічною безпекою підприємства : моногр. / М. М. Караїм, В. В. Мартинів, А. М. Штангрет та ін. ; за заг. ред. А.М. Штангрета. — Укр. акад. друкарства, 2016. — 250 с.

2. Босак А. О. Передумови розвитку золотодобування в Україні / А. О. Босак, В. Я. Чорній // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. — 2011. — №2. — С. 30–35.

3. Вартанян В. М. Дослідження розвитку українського ринку ювелірної продукції / В. М. Вартанян, В. М. Гавва, Д. О. Турко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — 2008. — №3. — С. 108–117.

4. Діяльність суб'єктів господарювання : стат. зб. / за редакцією М. С. Кузнєцової. — ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. — 588 с.

5. Михайловський О. В. Трансформація функцій золота у сучасній міжнародній економіці / О. В. Михайловський // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — №12. — С. 230–237.

6. Михальський В. В. Золото в структурі світового фінансового ринку: моногр. / В. В. Михальський. — К.: Ніка–Центр, 2010. — 252 с.

7. Удосконалення методичного забезпечення антикризового управління на підприємствах видавничо–поліграфічної галузі : моногр. / В. І. Воробйов, А. М. Штангрет, О. М. Петрашова. — К.: [Укр. наук.–дослід. ін–т спец. видів друку], 2010. — 210 с.

References

1. Karayim, M. M., Martyniv, V. V., Shtanhret, A. M. (2016), Antykryzovi tekhnolohiyi v upravlinni ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [Anticrisis technologies in the management of economic security of the enterprise]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].

2. Bosak, A. O., Chorniy, V. Ya. (2011), Peredumovy rozvytku zolotodobuvannya v Ukrayini [Prerequisites for the development of gold mining in Ukraine]. Visnyk Natsional'noho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannya. 2011, Vol. 2: 30–35 [in Ukrainian].

3. Vartanyan, V. M., Havva, V. M., Turko, D. O. (2008), Doslidzhennya rozvytku ukrayins'koho rynku yuvelirnoyi produktsiyi [Research on the development of the Ukrainian jewelry market]. Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivnoyi haluzi: problemy teoriyi ta praktyky. 2008, Vol. 3: 108–117 [in Ukrainian].

4. Kuznyetsova, M. S. (2017), Diyal'nist' sub»yektiv hospodaryuvannya [Activity of economic entities], Konsul'tant, Kyyiv, [in Ukrainian].

5. Mykhaylovs'kyy, O. V. (2011), Transformatsiya funktsiy zolota u suchasniy mizhnarodniy ekonomitsi [Transformation of the functions of gold in the modern international economy], Aktual'ni problemy ekonomiky. 2011, Vol. 12: 230–237 [in Ukrainian].

6. Mykhal's'kyy, V. V. (2010), Zoloto v strukturi svitovoho finansovoho rynku [Gold in the structure of the global financial market]. Nika–Tsentr, Kyyiv, [in Ukrainian].

7. Vorobyov, V. I., Shtanhret, A. M., Petrashova O. M. (2010), Udoskonalennya metodychnoho zabezpechennya antykryzovoho upravlinnya na pidpryyemstvakh vydavnycho–polihrafichnoyi haluzi [Improvement of the methodical provision of crisis management at the enterprises of the publishing and printing industry]. Ukr. nauk.–doslid. in–t spets. vydiv druku, Kyyiv, [in Ukrainian].

Дані про авторів

Штангрет А.М.,
д.е.н., професор, Українська академія друкарства
e–mail: shtangret.am@ukr.net
Караїм М.М.,
к.е.н., Українська академія друкарства

Данные об авторах

Штангрет А.М.,
д.э.н., профессор, Украинская академия книгопечатания
e–mail: shtangret.am@ukr.net
Караим М.М.,
к.э.н., профессор, Украинская академия книгопечатания

Data about the authors

Shtangret A.
doctor of economic sciences, professor Ukrainian Academy of Printing, Lviv
e–mail: shtangret.am@ukr.net
Karaym M.
candidate of economic sciences Ukrainian Academy of Printing, Lviv

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

DOI: 10.5281/zenodo.1245586

А.В. БОДЮК

Двоїстість поняття праці і заробітної плати геологів

Розглядаються особливості праці і теоретичні підходи до визначення сутності оплати праці найманого персоналу підприємств, обґрунтовується її сутність як ресурсу обмінних засобів сімейних бюджетів з застосуванням двоїстості тлумачень.

Ключові слова: *геологія, ресурси, праця, зарплата, доходи, геолог.*

А.В. БОДЮК

Двойственность понятия труда и заработной платы геологов

Рассматриваются особенности труда и теоретические подходы к определению оплаты труда наемного персонала геологических предприятий, обосновывается ее сущность в качестве обменных ресурсов семейных бюджетов с применением двойственности толкований.

Ключевые слова: *геология, ресурсы, труд, зарплата, доходы, геолог.*

A. BODYUK

Duality of concept of labour and salary of geologists

The features of labour and theoretical going are examined near determination of essence of remuneration of labour of the hired personnel of enterprises, her essence is grounded as to the resource of exchange facilities of family finances with the use of duality of interpretations.

According to the needs and resources concept of economic geology, with the application of duality of a geological enterprise hired personnel labour interpretation (natural and value), it is necessary to interpret it as a category:

natural: application by the employee of physical and mental labor resources for production and life needs;

value: creation of values using physical or mental resources by the employee in the process of performing exploratory and research work for the needs of a geological enterprise, that is, the side of a geological enterprise, including income received by it for the exploratory and research work, part of which it gives to the employee;

social: living resource of the employee, which they receive in value and natural form for performing labor duties under a contract of employment from the enterprise, that is, the side of the source of income of households as a resource of exchange means of family budgets;

state: cost resource in the form of deductions for filling with funds the state budget, monetary funds.

Keywords: *geology, resources, labour, salary, profits, geologist*

© А.В. БОДЮК, 2018

Постановка проблеми. Геологічне вивчення надр потребує клопіткої, висококваліфікованої, здебільшого у складних природно–кліматичних умовах праці геологів і відповідно її належної оплати, стимулювання підвищення її результативності, з дотриманням відповідних норм трудового законодавства.

Зауважимо, що за статтею 43 Конституції України, «Кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується» [1, с. 11]. Отже, Основний закон визначає працю, треба розуміти, засобом заробляння (отримання) життєвих ресурсів, як пропонується їх називати. В їх числі логічно назвати й оплату праці. Вона є, з одного боку, вартісною оцінкою результативності праці, а з другого – вартісним обмінним ресурсом для отримання інших життєвих ресурсів геологом, зайнятим у галузевому виробництві.

Стосовно «вільності вибору, треба розуміти, місця праці» зауважимо, що ця норма виявилася не об'єктивною, оскільки геолог, особливо в останні десятиліття змушений найматився на роботу за нужди, як безвихідь. Працювали ж кваліфіковані робітники, геологи продавцями на ринках, за наймом без професійної підготовки, оскільки для існування сім'ї необхідно було отримувати хоча які–небудь доходи.

Середня зарплата геологів, як найманого персоналу, у минулому мала тенденцію до зростання протягом багатьох років, зокрема через підвищення попиту на продукти праці цих фахівців. Вони також мали широкі можливості для свого кар'єрного зростання, як занятих у надро–розвідувальному виробництві, що розширяється. Оскільки потреби в корисних копалинах, відповідно й у геологічному вивченні надр, завжди реальні, тому фахівцям можна було досягнути успішної кар'єри в геологічній галузі, правда, тільки якщо в них є великий інтерес до роботи у цій галузі. Однак як проблему, яка була, є і буде, необхідно відмітити створення належних умов праці і побуту під час польових пошуково–розвідувальних досліджень і робіт.

Наступною практичною проблемою є досягнення належного фінансування потреб геологічного вивчення надр і рівня оплати праці геологів в Україні тепер і на перспективу. Одночасно і за проблему необхідно визнати обґрунтування наукових основ сутності, організації, сучасного технічного забезпечення праці геологів, її оплати та стимулювання за умов формування сучасної економіки і на перспективу.

Однак, перш ніж точніше визначитися стосовно теоретичних і прикладних проблем оплати праці геологів, необхідно спочатку познайомитися з загальними положеннями щодо оплати праці, з загальним описом та певними дослідженнями їх професійної зайнятості як найманого персоналу, проаналізувати її особливості у надро–розвідувальному виробництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В літературі описано ряд концепцій, підходів до визначення суті доходів (грошових) найманих працівників, у тому числі у формі оплати праці. Зокрема сформульовано такі два класичні підходи до розуміння сутності заробітної плати: 1) як форми власності та ціни робочої сили (К. Маркс); 2) як ціни праці (Ж.–Б. Сей, А. Маршал, П. Самуельсон) [2]. Так, К. Маркс вважав, що хоча заробітна плата в умовах капіталістичних відносин виступає як плата за виконану роботу (працю), але насправді вона є перетвореною формою вираження вартості та ціни товару – робочої сили.

Таким чином, уже за названими підходами спірним є питання стосовно сутності заробітної плати, оскільки вони різні. Якщо, наприклад, і розглянути двоїсто поняття споживаної вартості і вартості робочої сили як товару, то логічно було б визначитися, для кого ця вартість необхідна, вираховується: для держави, підприємців, керівників, геологів, наукових спостережень. На наш погляд, наведені підходи, хоча і визнані, але якраз не дозволяють дати їй реального сучасного визначення, що відображало б об'єктивну роль і господарську значимість працівника у виробництві за наймом і т.д., оскільки наведені підходи не тільки не сучасні, але й не об'єктивні.

Існують й інші підходи, концепції, трактування щодо оплати праці, які також, на наш погляд, заслуговують обговорення, тих чи інших досліджень. До них належать такі трактування: заробітна плата, як економічна категорія, відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником щодо розподілу новоствореної вартості (доходу); в умовах ринкової економіки заробітна плата є елементом ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції й відтворює ринкову вартість використання найманої праці та ін.

За Законом України «Про оплату праці» заробітна плата трактується як винагорода, обчислена, як правило, в грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу, надані послуги [3]. Дане визначення не розкриває суті заробітної плати. Тлумачення заробітної плата як винагороди методологічно не вірно. До речі, у складі нарахованої суми заробітнї плати може бути і дійсно винагорода за досягнуті певні показники результатів праці, яка і виконує стимулюючу функцію її оплати. Дане офіційне визначення не пояснює і основної функції заробітної плати – відтворювальної, суть якої трактується у диференціації відшкодування затрат працівників (робочої сили) шляхом забезпечення різного рівня потреб окремих їх категорій.

Крім того, в законодавчих актах і літературних джерелах названий нами життєво–ресурсний аспект праці не досліджується. Зауважимо, що у відомій нам геологічній літературі дослідження стосовно оплати праці не проводяться, окрім випадків обчислення витрат на геологічне вивчення надр, до яких належить і показник заробітної плати.

Метою написання ***статті*** є дослідження тлумачень сутності праці та заробітної плати, формування їх визначень і застосування обґрунтованого понятійного апарату до оплати праці найманого персоналу геологічних підприємств, а також й інших.

Виклад основного матеріалу. Геологи, як фахівці, детально вивчають найдрібніші компоненти, що наявні у земній корі, за результатами вивчення встановлюють факти, формують геологічну інформацію про склад, будову та історію Землі, зокрема виділяють корисні копалини, їх родовища. Проведення таких досліджень з застосуванням нових технологій потребує відповідної підготовки фахівців, витрат на їх дослідження, у тому числі на оплату праці.

Працівники геологічних підприємств представляють частину суспільства, що зайняті складною, але цікавою професією. Вони створюють колективи мужніх і дійсно відданих своїй професії фахівців, що у складних погодних і побутових умовах виконують творчі за змістом пошуково–розвідувальні дослідження і роботи, зберігають авторитет, збагачують геологічну галузь і науку новою геологічною інформацією, примножують мінерально–сировинну базу нашої країни, передають безцінний, надбаний роками, досвід молодому поколінню фахівців.

Геологи приймають участь у розшуку родовищ корисних копалин, розвідують, підраховують їх запаси і виводять у баланс, а також вивчають інженерно–геологічні, гідрогеологічні та еколого–геологічні чинники будівництва. Робота геолога починається з вивчення і співставлення гірських порід, взятих з поверхні землі, надр, дна моря або зі свердловин, відбору зразків, проводять їх лабораторне дослідження. Геолог повинен зрозуміти, чи є в даному районі корисні копалини, які саме, як вони розташовані і наскільки доцільна їхня промислова розробка. Професія геолога належить до романтичних, але по суті є дуже складною, часто фізичною важкою.

Отже, особливостями їх професійної зайнятості є тяжка фізична праця, десятки днів життя у відрядженнях, навіть в несприятливих природних умовах і т.д. Однак професія геологів залишалася однією з найбільш захоплюючих і престижних Але вони в останнє десятиліття за свою нелегку працю не отримують зарплату, яка б забезпечувала їм достойне життя. Більше того, персонал геологічних підприємств навіть працює за скороченими тижнями, тому життєвий рівень його знижується. Отже, порушуються конституційні норми щодо забезпечення державою права на працю, соціального захисту громадян країни, на належну їм заробітну працю.

Таким чином, працю геологів можна розглядати як прикладання фізичної сили або розумових здібностей до вивчення геологічного об'єкта, формування за результатами вивчення геологічної інформації за його стан і т.д. За результатами такого вивчення оцінюються показники для нарахування заробітної плати.

Стаття 1 Закону України «Про оплату праці» заробітну плату, як згадувалося, визначає як винагороду, яку власник або уповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану ним роботу у відповідності до трудового договору. Винагорода обчислюється, як правило, у грошовому виразі [3]. З такого визначення і виходить, що встановлення зарплати як винагороди віддано на відкуп власнику. Такою є законодавча норма. Але за такої та інших законодавчих норм, реальних положень, умов оплати праці у суспільному виробництві не можна шукати об'єктивності у визначенні сутності, значимості, функцій, завдань та інших

аспектів оплати праці найманого персоналу. До речі, поняттям винагороди у статистиці заробітної плати визначають процентні надбавки за вислугу років, стаж роботи, за відкриття, винаходи тощо.

Заробітна плата, наприклад, в умовах переходу до ринку, як пише М.І. Карлін, за своєю сутністю «відображає і вартість товару «робоча сила», і оплату за працею (за витрати і результати праці, що визнані ринком). Іншими словами, зарплата відображає як вартість робочої сили, так і ціну послуги, яку надає найманий працівник [4]. Таке розуміння двоїстості заробітної плати не дає змогу зробити висновок про тенденцію вирішення економічної суперечності заробітної плати ні в перехідному періоді, ні в ринковій економіці: її розміри визначаються як вимогами закону вартості робочої сили, так і вимогами законів ринку.

Далі, М.І. Карлін. також уважає, що, наприклад, у перехідний економіці заробітна плата поступово набуває форми доходу і все більше стає залежною не стільки від індивідуальних результатів праці, а скільки від колективних – обсягів реалізації продукції. По–перше, не зрозумілим є визначення оплати праці, що поступово набуває форми доходу (тобто як можна поступово набирати форми доходу). По–друге, в Україні поширена практика індивідуальних виплат. Форма виробничого доходу характерна для приватних підприємців. А оплата праці державних службовців, науковців, педагогічних працівників не залежить від колективних її результатів.

У статистиці доходи населення визначають як обсяг нарахованих у грошовій та натуральній формі: заробітної плати, прибутку та змішаного доходу, одержаних доходів від власності, соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів [5, с. 391]. Відмітимо, що допомога може виплачуватися і не як соціальна, за рішенням керівництва підприємства, для певних витрат. Заробітна плата (номінальна) трактується як «...нарахування працівникам у грошовій та натуральній формі за відпрацьований час або виконану роботу: тарифні ставки (посадові оклади), премії, доплати, надбавки, а також інші види оплати за невідпрацьований час. Вона включає обов'язкові відрахування із заробітної плати працівників: податок з доходів фізичних осіб, внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [5, с. 391]. Включати у номінальну заробітну плату податок з доходів фізичних осіб, на наш погляд, не логічно, оскільки його сума не використовується працівниками для отримання життєвих ресурсів. Це положення йде у протиріччя наведеному положенню Конституції України.

Згаданим автором також визначається, що кількісні ознаки заробітної плати знаходять своє відображення передусім у встановленні мінімального рівня оплати праці, який повинен враховувати вартісну величину мінімального споживчого бюджету і стан фінансової системи країни [4, с. 6]. Зразу ж зазначимо, якщо оплата праці встановлюється за вартісною величиною мінімального споживчого бюджету і враховує стан фінансової системи країни, тоді ні до чого тут закон вартості робочої сили чи оплата за працею. Встановлення мінімального рівня оплати праці стосується лише найманих працівників, причому здебільшого зайнятих на державній службі, на державних підприємствах. У приватних підприємств і підприємців виплати на доходи мають інші складові. У них зарплата може виплачуватися за домовленістю, без документального оформлення.

Поряд з обґрунтуванням нашого бачення оплати праці, необхідно визначитися щодо згаданої ціни послуги, яку надає найманий працівник, кому він її надає. Якщо, наприклад, приватна особа знайшла бурштин, то вона нікому не надавала послуги. Якщо, наприклад, приватна особа продала цю корисну копалину, то можна вести мову про надання послуги – торговельної, але уже в іншій сфері суспільного виробництва. Працівник державного геологічного підприємства виконує роботи відповідно до службових обов'язків (посадових інструкцій), тому може і нікому не надавати послуги, у тому числі ні директору, ні державі. Крім того, в обґрунтуваннях необхідно прийняти до уваги, що нібито вартість товару «робоча сила« визначається вимогами ринку. Але ж зарплата працівників державних підприємств не залежить від ринку, а встановлюється за централізованими затвердженими нормативами.

Як видно, мають місце дійсно ряд протиріч. Вони штучно внесені недосконалим тлумаченнями як тієї «двоїстості заробітної плати», так і поняття вартості товару «робоча сила«. Якщо поняття робочої сили розглядати як сили фізичної, то необхідно зважити на те, що вона не створена у виробництві працею людини, а є біологічним поняттям. Крім того, не має визначеності поняття вартості робочої сили відносно бухгалтерів, менеджерів

недержавних геологічних підприємств, які належать до найманих працівників, але не є у традиційному розумінні робочою силою, тобто не застосовують фізичної сили. Це ж відноситься до усіх працівників комерційних банків (що обслуговують і геологічні підприємства), де основний кадровий склад – не робітники. Інженери–геологи у проектному інституті також не застосовують фізичної сили і т.д. До речі, програмісти рівного фаху, що обслуговують одного типу комп'ютери і складають програми до них, вирішують одній й ті ж задачі, наприклад, бухгалтерського обліку на підприємствах різних галузей, у різних установах, що фінансуються з бюджету, але за однаково відпрацьований час отримують неоднакову заробітну плату.

Немає обґрунтувань стосовно абстрактних узагальнень, коли заробітна плата, а також інші заохочення (наприклад, надання квартири) працівника визначаються контрактом, тобто за погодженням з ним.

Окремо зауважимо, що геологічні підприємства можуть бути державної форми власності, фінансуватися з державного бюджету, або недержавної форми власності й фінансуватися за зароблені кошти. Тому і джерела виплати заробітної плати та відповідно її сутність відрізняються. Для визначеності цієї сутності перш за все розгляне-мо офіційні і теоретичні тлумачення щодо праці та її оплати. Основними формами грошових доходів працівників геологічної галузі, пов'язаних із трудовою діяльністю, є заробітна плата, підприємницький дохід, а також різні доплати та пільги.

Через диференціацію оцінок праці геологів реалізуються основні функції заробітної плати – відтворювальна – тобто відшкодування затрат розумової зусиль і фізичної сили шляхом фінансового і не фінансового забезпечення різного рівня потреб окремих категорій працюючих, і стимулююча – через забезпечення відповідності заробітку складності та умовам виконуваної роботи, професійно–діловим якостям працівників та результатам виконанням ними службових обов'язків.

Отже, поняття заробітної плати слід розуміти в одному тлумаченні: оцінена у вартісній формі оплата за виконані геологічні дослідження, фізичні роботи у надрах, розумові зусилля у підготовці геологічної інформації за певних умов праці (польових, кабінетних). Якщо розглядати принципово, то розмір оплати в першу чергу знаходиться в залежності від фінансово–економічного становища геологічного підприємства. Узагальнено відмітимо, що в умовах ринкової економіки фінансово бідне і фінансово багате підприємство за однакову виконану роботу виплачує різні суми, аналогічно за побутові послуги. Наприклад, за однакову педагогічну роботу доцент і професор в одному ВНЗ отримують неоднакову оплату своєї праці. Хоча досвідчений доцент може викладати той же лекційний матеріал значно краще, ніж досвідчений професор. За однакову виготовлену продукцію робітники на різних підприємствах нерідко отримують також неоднакову заробітну плату. Її рівень може залежати навіть і від фінансового стану підприємства, і планів власника стосовно витрат підприємства на його розширення тощо. Це ж стосується середньої заробітної плати по галузях економіки, підприємствах однієї галузі.

Зарплата геологічного працівника залежить від рівня освіти, місця роботи, компанії, для якої виконується роботи, а також стажу роботи і досвіду, що він має в області діяльності компанії, тобто професійної здатності і фінансових можливостей надрокористувача. Зауважимо, що конкуренція в галузі постійно зростає через захоплюючі можливості для працевлаштування. Зайнятість може бути термінова, сезонна, постійна. Обсяг оплати праці залежить і від такого фактора.

Отже, на наш погляд, фактично оплата праці здійснюється в обмін на вклад найманого працівника геологічного підприємства у результати проведених ним пошуково–розвідувальних досліджень і робіт, надані послуги чи виконану іншу роботу. Сума оплати працівнику може визначатися й за суб'єктивними оцінками керівником підприємства вкладу працівника в результати його господарської діяльності. Тому заробітну плату необхідно трактувати як оцінений продукт праці з боку її отримання, тобто від геологічного суб'єкта господарювання.

Зауважимо, що в геологічній літературі дослідження щодо такого важливого питання, як особливості праці та її оплати, у відомій нам літературі з економічної геології, не відображені [7; 8]. А якраз такі дослідження необхідні і для встановлення прогресивних норм витрат праці, необхідних для обчислення кошторисних витрат на різні види робіт з геологічного вивчення надр, зокрема проведення гірничорозвідувальних та інших робіт з тим, щоб питомі витрати стимулювали персонал геологічних підприємств. Стимулюван–

ня якраз вкрай необхідне в сучасних кризових умовах (коли геологічні підприємства працюють не повний робочий тиждень.

Узагальнено зазначимо, що закономірним є схильність працівників за необмеженими потребами до збільшення витрат на споживання з ростом рівня доходів сімей. Разом з тим питома вага витрат на споживання може мати і тенденцію до спаду, якщо зростають заощадження, створюються активи для підприємницької діяльності тощо.

Висновки

Традиційно отриману заробітну плату геологів логічно розглядати двоїсто: як оцінений у вартісній формі продукт праці за наймом і як складовий дохід бюджету їх сімей (у тому числі з однієї особи). Тобто маємо схему: праця за наймом і дохід сім'ї.

За потребово–ресурсною концепцією економічної геології, оплату праці найманого персоналу геологічного підприємства необхідно тлумачити:

з одного боку, як вартісну оцінку застосованих фізичних чи розумових ресурсів персоналу у процесі виконання пошуково–розвідувальних досліджень і робіт за потребами геологічного підприємства, тобто сторону геологічного підприємства як частину доходів, отриманих ним за виконані пошуково–розвідувальні дослідження і роботи, яку він віддає персоналу;

а другого – як життєвий ресурс працівника, що у вартісній і натуральній формі він отримує за виконання трудових обов'язків за угодою найму, тобто сторону доходів домашніх господарств.

Рівень оплати праці геологів є однією з основних умов їх мотивації до праці. Виходячи з видів складових оплати слід також орієнтуватися до встановлення особливостей мотиваційного механізму до праці різних категорій працівників геологічних підприємств.

За потребово–ресурсною концепцією ЕГ сімейне богатство геолога, що складається з життєвих ресурсів, яке накопичується для їх збільшення, поліпшення, отримує нову структуру складових. За реальну величину заробітної плати потрібно прийняти фактичну вартість товарів, робіт і послуг, що можна придбати (отримати) за неї при діючому рівні цін, тарифів.

З погляду на значимість і подальше застосування відрахуваних сум від нарахованої оплати праці є вартісним ресурсом і для наповнення коштами державного бюджету.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року . – К: Велес, 2006. – 48 с.

2. Основи економічної теорії: Підручник / За науковою редакцією проф. Федоренка В. Г. – К.: Алерта, 2005. – 511 с.

3. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 року № 108/95–ВР (зі змінами і доповненнями).

4. Карлін М. І. Теоретичні аспекти стимулювання праці в умовах фінансової нестабільності. – Фінанси України, 2000, № 2. – С. 3 – 9.

5. Статистичний щорічник України за 2009 рік: Держкомстат України. – К.: ДП «Інформаційно–аналітичне агентство», 2010. – 566 с.

6. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів/ За заг. ред. д–ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.

7. Рудько Г.І., Плотніков О.В., Курило М.М., Радованов С.В. Економічна геологія родовищ залізистих кварцитів. – К.: Вид–во «Академпрес», 2010. – 272 с.

8. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. навч. закл. освіти /М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: Логос, 2006. – 223 с.:іл. – Бібліогр: С. 218 – 222.

References

1. Konstytutsiia Ukrainy: Pryiniata na piatii sesii Verkhovnoi Rady Ukrainy 28 chervnia 1996 roku . – K: Veles, 2006. – 48 p.

2. Osnovy ekonomichnoi teorii: Pidruchnyk / Za naukovoiu redaktsiieiu prof. Fedorenka V. H. – K.: Alerta, 2005. – 511 p.

3. Pro oplatu pratsi: Zakon Ukrainy vid 24 bereznia 1995 roku No. 108/95–VR (zi zminamy i dopovnenniamy).

4. Karlin M. I. Teoretychni aspekty stymuliuvannia pratsi v umovakh finansovoi nestabilnosti. – Finansy Ukrainy, 2000, No. 2. – p. 3 – 9.

5. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2009 rik: Derzhkomstat Ukrainy. – K.: DP «Informatsiino–analitychne ahentstvo», 2010. – 566 p.

6. Suchasnyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy: 50000 sliv/ Za zah. red. d–ra filol. nauk, prof. V.V. Dubichynskoho. – Kh.: VD «ShKOLA», 2006. – 832 p.

7. Rudko H.I., Plotnikov O.V., Kurylo M.M., Radovanov S.V. Ekonomichna heolohiia rodovyshch zalizystykh kvartsytiv. – K.: Vyd–vo «Akadempres», 2010. – 272 p.

8. Osnovy ekonomichnoi heolohii: Navch. posib. dlia stud. heol. spets. vyshch. navch. zakl. osvity /M.M. Korzhnev,

V.A. Mykhailov, V.S. Mishchenko ta in. – K.: Lohos, 2006. – 223 p.:il. – Bibliohr: p. 218 – 222.

Дані про автора

Бодюк А.В.,

к.е.н., с.н.с., в.о. зав. кафедри Київського університету управління та підприємництва.

e–mail: g2030@ukr.net

Данные об авторе

Бодюк А.В.,

к.э.н., с.н.с., и.о. зав. кафедры Киевского университета управления и предпринимательства.

e–mail: g2030@ukr.net

Data about author

Bodyuk A.,

c. e. s., s. r. w., head of department of the Kyiv university of management and enterprise.

e–mail: g2030@ukr.net

РЕЦЕНЗІЇ, КОМЕНТАРІ, ВІДГУКИ

РЕЦЕНЗІЯ
на монографію А.В. Бодюка
«Потребово–ресурсні основи теорії економічної геології»

Надра України потенціально не бідні на більшість перспективних і не перспективних для суспільного виробництва країни видів корисних копалин планети Земля. Тому за умови належної організації та за інноваційними технологіями їх геологорозвідки, видобутку, обробки та переробки суб'єкти господарювання країни могли б бути забезпечені наближено до потреб власними мінерально–сировинними ресурсами.

У потребах найважливіших ресурсів практично економіка країни може бути частково залежною від імпорту нафти і газу. Тому механізм управління надрокористуванням, державна природно–ресурсна політика, розвиток інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, фіскальне сприяння зміцненню їх економічного потенціалу, а отже й країни мають належати до актуальних об'єктів досліджень економічної геології.

Проблемам економіки надрокористування присвячені та будуть присвячуватися дослідження і публікації науковців різних галузей. Оскільки проблема мінерально–сировинної бази та збільшення доходів бюджету і суб'єктів господарювання від природокористування була і залишається актуальною. Однак навіть теоретичні обґрунтування різних видів потреб у надрових ресурсах як економічних об'єктах у числі напрямів досліджень економічної геології у літературі не висвітлені.

Тому викладені у монографії відповідні теоретичні положення щодо економічної геології вже є актуальними.

Рецензована монографія складається з п'яти розділів, які об'ємно розкривають теоретичні основи, за баченням автора, економічної геології.

Перший розділ монографії «Теоретичні основи надро–розвідувального виробництва» складається з чотирьох частин, в яких обґрунтовуються теоретичні визначення поняття, видів ресурсів, досліджуються надрові ресурси, господарські процеси з ними як об'єкти економічної геології, зокрема, об'єкти надро–розвідувального виробництва, та інші теоретичні положення економічного надрокористування.

У розділі 2 «Ресурсно–потребові дослідження економічної геології» розробляється концепція економічних потреб у надрових ресурсах та застосування її положень.

У розділ 3 «Дослідження об'єктів і суб'єктів економічної геології» дано обґрунтування товарної сутності корисної копалини та її родовища, поняття геолого–економічних треб, ознак економічної геології за концепцією економічних по–

треб суспільства в надроресурсах, щодо суб'єктів потреб у надроресурсах, які задовольняються з розвідкою родовищ корисних копалин.

У четвертому розділі «Економічне забезпечення геологічного вивчення надр» відображено геолого–економічний аналіз вартості надрокористування, джерела грошових ресурсів для геологічного вивчення надр, питання джерел отримання життєвих ресурсів найманим персоналом геологічних підприємств.

У п'ятому розділі «Стратегія управління та ресурсозбереження в геологічній галузі» обґрунтовується стратегія економічного розвитку надророзвідувального виробництва, висвітлюються теоретичні положення щодо фіскально–геологічного контролю та ресурсозбереження в надро–розвідувальному виробництві.

Отже, за обґрунтуванням автора економічна геологія як наукова галузь визначає і досліджує надра, корисні копалини, їх родовища як природні, виробничі об'єкти для суб'єктів господарювання, оцінені у формі вартостей як бази для формування державних коштів.

Автор розробляє теоретичні положення економічного надрокористування, концепцію економічної геології за ознаками потреб у надроресурсах, принципом двоїстості розгляду корисних копалин та їх родовищ як природних і економічних (господарських) об'єктів.

Автор поєднує теоретичні положення щодо потреб у надрових ресурсах та потреб у надро–розвідувальному виробництві, досліджує взаємозв'язок між різними видами потреб у мінеральній сировині.

В монографії автором дано обґрунтування нових положень щодо сутності та визначення доходів держави від надрокористувачів як суб'єктів господарського надрокористування.

Обґрунтовані поняття належать до понять економічної геології як науки, що формується. Тому, безумовно, що частина понять все–таки є ще полемічними і потребується їх подальше, більш широке обґрунтування на предмет практичного використання.

Викладені автором новації доцільно використати для подальших розробок відповідних теоретичних положень економічної геології, написання навчального посібника.

Монографія написана на актуальну тему, має певне теоретичне та практичне значення, наукову новизну, представляє інтерес для вчених, аспірантів і практиків природно–ресурсних галузей, зокрема, надрокористувачів, фахівців екологічного і господарського права.

Рецензент
д. геол. н., с.н.с., проф. **І.В. Кураєва**

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тіньова організація влади в Україні: пошук вихідної історичної форми «клітини» дослідження 7
ЛИСЕНОК О.В. Методичні підходи до управління функціональними ризиками банку 14
БУЖИН О.А., ШВИДЕНКО А.В., ГОРА В.А., ЗЕМЛЯНСЬКИЙ О.М. Аналіз продуктивності виробництва засобів цивільного захисту 19
ГРИДЖУК Д.М. Максимізація вартості банківського бізнесу як ключовий критерій оцінювання ефективності менеджменту банку 24
КОВАЛЬЧУК І.В. Структурні трансформації ВВП України: аналіз та перспективи 31
ЧОБАЛЬ Л.Ю. Корпоративне управління в банках в контексті глобалізації 39

Інноваційно–інвестиційна політика

ШОСТАК Л.Б., ДІКАРЄВ О.І. Фінансові та технологічні інновації (Intelligent enterprise (IE) світового паливно–енергетичного комплексу 45
ПАВЛЮК Л.І., ЛАЛАКУЛИЧ М.Ю. Роль інвестиційних банків на ринку корпоративного контролю 66
ПРИТУЛЯК Н.М., ГОНЧАРЕНКО О.Е. Корпоративна нефінансова звітність як інформаційна складова соціально відповідального інвестування 71

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ОСТРОВСЬКА О.А., КИРСЕНКО Ю.А. Оптимізація Cash–Flow у забезпеченні платоспроможності компанії 81
МУСІЄНКО В.Д., БОГДАН М.М. Теоретичні засади впливу стратегічного потенціалу на вартість підприємства 89
БРІТЧЕНКО А.С. Формування фінансових ресурсів підприємств через інструменти корпоративних облігацій: оцінка і перспективи 93
МАЛАХІВСЬКА Г.В. Стратегічні перспективи розвитку ринку авіаційних перевезень України 99
СИЛКІН О.С. Інформаційне підґрунтя для вдосконалення управління фінансовою безпекою машинобудівних підприємств України 107
ФОСТЯК В.І. Безпекова діяльність та безпековий потенціал підприємства 114
КОЛОДІЙЧУК А.В. Політично–правові ризики впровадження ІКТ в національній економіці 120
ШИНКАР С.М. Оцінка економічної безпеки промислових підприємств: методичні аспекти 125
ШТАНГРЕТ А.М., КАРАЇМ М.М. Проблеми розвитку вітчизняної ювелірної промисловості як підґрунтя реалізації антикризового управління 131
БОДЮК А.В. Двоїстість поняття праці і заробітної плати геологів 137

Рецензії, коментарі, відгуки

Рецензія на монографію А.В. Бодюка «Двоїстість поняття праці і заробітної плати геологів» 144

СОДЕРЖАНИЕ

Макроэкономические аспекты современной экономики

ПРЕДБОРСКИЙ В.А. Теневая организация власти в Украине: поиск исходной исторической формы «клетки» исследования 7

ЛЫСЕНОК А.В. Методические подходы к управлению функциональными рисками банка 14

БУЖИН А.А., ШВИДЕНКО А.В., ГОРА В.А., ЗЕМЛЯНСЬКИЙ А.М. Анализ производительности производства средств гражданской защиты 19

ГРИДЖУК Д.М. Максимизация стоимости банковского бизнеса как ключевой критерий оценки эффективности менеджмента банка 24

КОВАЛЬЧУК И.В. Структурные трансформации ВВП Украины: анализ и перспективы 31

ЧОБАЛЬ Л.Ю Корпоративное управление в банках в контексте глобализации 39

Инновационно–инвестиционная политика

ШОСТАК Л.Б., ДИКАРЕВ А.И. Финансовые и технологические инновации (Intelligent enterprise (IE) мирового топливно–энергетического комплекса 45

ПАВЛЮК Л.И., ЛАЛАКУЛИЧ М.Ю. Роль инвестиционных банков на рынке корпоративного контроля 66

ПРИТУЛЯК Н.М., ГОНЧАРЕНКО О.Е. Корпоративная нефинансовая отчетность как информационная составляющая социально ответственного инвестирования 71

Экономические проблемы развития отраслей и видов экономической деятельности

ОСТРОВСКАЯ О.О., КИРСЕНКО Ю.А. Оптимизация Cash–Flow в обеспечении платежеспособности компании 81

МУСИЕНКО М.М., БОГДАН В.Д. Теоретические основы влияния стратегического потенциала на стоимость предприятия 89

БРИТЧЕНКО А.С. Формирование финансовых ресурсов предприятий через инструменты корпоративных облигаций: оценка и перспективы 93

МАЛАХОВСКАЯ А.В. Стратегические перспективы развития рынка авиационных перевозок Украины 99

СИЛКИН О.С. Информационная почва для совершенствования управления финансовой безопасностью машиностроительных предприятий Украины 107

ФОСТЯК В.И. Безопасностная деятельность и безопасностный потенциал предприятия 114

КОЛОДИЙЧУК А.В. Политическо–правовые риски внедрения ИКТ в национальной экономике 120

ШИНКАР С.М. Оценка экономической безопасности промышленных предприятий: методические аспекты 125

ШТАНГРЕТ А.М., КАРАИМ М.М. Проблемы развития отечественной ювелирной промышленности как основы реализации антикризисного управления 131

БОДЮК А.В. Двойственность понятия труда и заработной платы геологов 137

Рецензии, комментарии, отзывы

Рецензия на монографию А.В. Бодюка «Двойственность понятия труда и заработной платы геологов» 144

CONTENT

Macro–economic aspects of modern economy

PREDBORSKIJ V. The shadow organization of power in Ukraine: the search for the source historical form of «cells» of the study 7
LYSENOK O. Methodical approaches to management of functional risks of a bank 14
BUZHYN O., SHVYDENKO A., HORA V., ZEMLIANSKYI O. The analysis of performance of production of means of civil protection 19
GRYDZHUK D. Maximization of the banking business value as a key criteria for the assessment of the efficiency of banking management 24
KOVALCHUK I. Structural transformations of Ukraine's GDP: analysis and prospects 31
CHOBAL L. Corporate governance in banks in the context of globalization 39

Innovation and investment policy

SHOSTAK L., DIKARIEV O. Financial and technological innovations (Intelligent enterprise (IE) of the world fuel and energy complex 45
PAVLYUK L., LALAKULYCH M. The role of investment banks in the market of corporate control 66
PRYTULYAK N., HONCHARENKO O. Corporate non–financial reporting as an informational component of social responsible investments 71

Economic problems of development of branches and types of economic activity

OSTROVSKA O., KIRSENKO Yu. Cash–Flow optimization in ensuring the company's solvency 81
MUSIENKO V., BOGDAN M. Theoretical basis of the influence of strategic potential on the value of the enterprise 89
BRITCHENKO A. Formation of financial resources of enterprises through corporate bonds instruments: assessment and prospects 93
MALAKHIVSKA G. Strategic perspectives of the Ukrainian air transportation market development 99
SYLKIN O. Information ground for improving the management of financial security of engineering enterprises in Ukraine 107
FOSTIAK V. Security activities and safety of potential of the enterprise 114
KOLODIYCHUK A. Political–legal risks of the introduction of ICT in the national economy 120
SHYNKAR S. Estimation of economic safety of industrial enterprises: methodical aspects 125
SHTANGRET A., KARAYM M. Problems of the development of the domestic jewelry industry as the basis for the implementation of anti–crisis management 131
BODYUK A. Duality of concept of labour and salary of geologists 137

Reviews, comments, reviews

Review of the monograph Bodyuk A. «Duality of concept of labour and salary of geologists» 144

До авторів збірника

Шановні автори!

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у 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, англіська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англіська);

– ***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 Eguation, 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, (096) 309–42–80
Сайт збірника наукових праць: http://dndiime.org; e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

К авторам сборника

Уважаемые авторы!

Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики принимает к печати в научном сборнике «Формирование рыночных отношений в Украине» статьи с экономической тематики

При подаче статьи в редакцию необходимо оформить ее по представленным ниже правилам, а также тщательно проверить текст на предмет выявления грамматических, орфографических, стилистических и других ошибок!

1. Статья должна соответствовать тематической направленности сборника.
2. Обязательными являются рецензия специалиста (доктора наук) в соответствующей области науки.
3. В статье соответствии с требованиями ВАК необходимы следующие элементы:

Статья должна содержать: Библиографический показатель УДК, сведения об авторе (ах) фамилия, имя, отчество (автора полностью), место работы, должность, e–mail на трех языках;

– название статьи и аннотация на трех языках (украинский, русский, английский 1500–2000 знаков с пробелами), где четко сформулирована главная идея статьи и обоснована ее актуальность;
– ключевые слова на трех языках до 10 слов (украинский, русский, английский);
– *постановка проблемы* в общем виде и ее связь с важными или практическими задачами;
– *анализ последних исследований и публикаций*, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья;
– *формирование целей статьи* (постановка задачи);
– *изложение основного материала исследования* с полным обоснованием полученных научных результатов;
– в*ыводы из данного исследования* и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.
– список использованных источников, (на украинском и английском языках)

4. Объем – от 8 до 16 страниц, формата А4 через интервал 1,5. Поля: верхнее, нижнее, левое, правое – 2 см. Абзац – 5 знаков. Шрифт: Arial, размер – 12. Язык – украинский.
5. Фамилия, инициалы, ученая степень размещаются в правой верхней части листа.
6. Сведения об авторе: адрес, контактный телефон (домашний, рабочий).
7. Статьи, таблицы и формулы должны выполняться в редакторе Microsoft Word, если статья содержит формулы, то они должны набираться в редакторе формул Microsoft Eguation, который встроен во все версии программы Word.
8. Если статья содержит графики или диаграммы, выполненные в других программах (например, Excel, Corel Draw и др.), То эти файлы также добавляются к статье в оригинале программ, в которых они выполнены.
9. Графики и диаграммы могут быть переданы в графических форматах: векторный – EPS, AI (шрифты сконвертированные в кривые) растровый – TIF, 300 dpi, 256 цветов серого.
10. Сноски в документе должны быть оформлены с помощью встроенных функций программы Word.
11. Названия файлов должны соответствовать фамилиям авторов.
12. Статьи предоставляются на электронном носителе обязательно добавляются статьи в распечатанном и качественном виде. Текст в электронном виде должен соответствовать тексту в напечатанном виде.
13. Статьи не должны содержать примечаний от руки и помарок, каждый лист статьи подписывается автором.
14. Ссылки на источники информации являются обязательными. Источники подаются в конце статьи с основными требованиями к библиографическим описаниям. Нумерация источников вдоль текста.
15. В случае невыполнения вышеуказанных требований редакция не принимает статей в печать.

Редакция научного сборника не несет ответственности за авторские права статей, которые подаются в печать.

Справки по телефонам: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Сайт сборника научных трудов: http://dndiime.org; e–mail: zbornik@ukr.net

Редакционная коллегия

To the authors of the collection!

Dear authors!

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
accepts economic articles for printing in the scientific collection
«Market Relations Development in Ukraine»

When submitting an article to the editorial board, it is necessary to compose it according to the following rules, as well as carefully check the text to detect grammar, spelling, stylistic and other errors!

1. The article should correspond to the thematic orientation of the collection.
2. The review of a specialist (doctor of sciences) in the relevant field of science is mandatory.
3. The following elements are required in the article in accordance with the requirements of the HAC:

The article should contain: UDC bibliographic index, information about the author(s) in three languages;
– the title of the article and an abstract in three languages (Ukrainian, Russian, English extended annotation), where the main idea of the article is clearly formulated and its relevance is substantiated;
– keywords in three languages, up to 10 words (Ukrainian, Russian, English);
– problem statement in general and its connection with important or practical tasks;
– analysis of recent researches and publications in which the solution to this problem was initiated and author is based on them; the emphasis of previously unsettled parts of the general problem to which the article is devoted;
– formation of the goals of the article (statement of the task);
– an outline of the main research material with the full justification of the obtained scientific results;
– conclusions from this study and prospects for further investigation in this direction.
– list of used sources, references

4. Volume – from 8 to 16 pages, format A4 in interval 1,5. Fields: upper, lower, left, right – 2 cm. Paragraph – 5 characters. Font: Arial, size – 12. Language – Ukrainian.
5. The last name, initials, scientific degree are placed in the upper right of the sheet.
6. Information about the author: address, contact phone (home, work).
7. Articles, tables and formulas must be executed in Microsoft Word editor, if the article contains formulas, they should be typed in the Microsoft Equation formula editor that is Built–in to all versions of Word.
8. If the article contains graphs or charts, execution in other programs (such as Excel, Corel Draw, etc.), then these files are also added to the article in the original programs in which they are executed.
9. Charts and diagrams can be transmitted in graphic formats: vector – EPS, AI (fonts converted into curves); raster – TIF, 300 dpi, 256 colors gray.
10. Entries in the document must be made using the built–in features of the Word program.
11. The names of the files should correspond to the names of the authors.
12. Articles are provided on an electronic carrier, as well as necessarily added articles in printed and high–quality form. The text in electronic form must correspond to the text in printed form.
13. Articles should not contain handwritten notes and stamps, each article letter is signed by the author.
14. References to sources of information are mandatory. Sources are provided at the end of the article with the basic requirements for bibliographic descriptions. Numbering sources along the text.
15. In case of non–fulfillment of the above–mentioned requirements, the editorial board does not accept articles for printing.

The edition of the scientific collection is not responsible for the copyrights of the articles submitted for publication.

Inquiries by phone: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Website of scientific bulletin: http://dndiime.org; e–mail: zbornik@ukr.net
Editorial team

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№3 (202) 2018 р.
Періодичність – щомісячник

Головний редактор Захарін С.В
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 23.03.2018 р.
Формат 60х84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 17,90
Гарнітура Europe. 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

Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Сборник научных трудов

№3 (202) 2018 р.
Периодичность–ежемесячник

Главный редактор Захарин С.В.
Компьютерная верстка и дизайн Сердюк В.Л.

Подписано в печать 23.03.2018 р.
Формат 60х84 1/8. бумага офсетная
Усл. печатных. листов 17,90
Гарнитура Europe. Наклад 100 экз.

Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации
Серия КВ 22545–12445ПР от 20.02.2018 г.
Адрес редакции 01014, г. Киев, бул. Дружбы Народов, 38
http://dndiime.org, e–mail: zbornik@ukr.net

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Collection of scientific works

No. 3 (202) 2018
Frequency – monthly

Editor–in–Chief S.Zakharin
Computer design and design V.Serdyuk

Signed for printing on 23.03.2018.
Format 60 * 84. 1/8. Paper offset
Conditional Printed Sheets 17,90
Headset Europe. Circulation 100 copies

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
Certificate of state registration of printed mass media
Series KV 22545–12445PR from 02.20.2018
Editorial address, 01014, m. Kyiv, bul. Druzhby Narodiv, 38
http://dndiime.org, e–mail: zbornik@ukr.net