

**Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»**

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
УНІВЕРСИТЕТУ «КРОК»**

Міжнародне фахове видання

Випуск сорок третій

Київ – 2016

Збірник наукових праць «Вчені записки Університету «КРОК»:

- 1) внесено до списку друкованих (електронних) періодичних видань, що включаються до Переліку наукових фахових видань України (Додаток 11 до наказу Міністерства освіти і науки України від 07.10.2015 № 1021);
- 2) внесено у Список фахових журналів Index Copernicus 2015 (ICI Journal Master List 2015);
- 3) входить до бази даних Ulrich's Periodicals Directory, США (international database Ulrich's Periodicals Directory, USA).

В-90 Вчені записки Університету «КРОК» / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 43. – К., 2016. – 176 с.

У сорок третьому випуску зібрані статті науковців Університету економіки та права «КРОК», інших вищих навчальних закладів, науково-дослідних установ України за результатами їх наукової роботи у 2011-2016 роках.

Розраховано на викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів, магістрів, фахівців-практиків у сфері економіки, фінансів, економіки підприємств, міжнародної економіки, обліку й аудиту, управління, економічної безпеки.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Університету економіки та права «КРОК»
(протокол № 1 від 29 вересня 2016 року)*

Головний редактор: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія: Борисенко З.М., доктор економічних наук, професор
Грушко В.І., доктор економічних наук, професор
Денисенко М.П., доктор економічних наук, професор
Захаров О.І., кандидат економічних наук, професор
Кігель В.Р., кандидат економічних наук, доцент
Козенюк В.О., доктор юридичних наук, ст. наук. співр.
Косарев О.Й., кандидат економічних наук, доцент
Лаптев С.М., кандидат економічних наук, професор
Мелько Л.Ф., кандидат педагогічних наук, доцент
Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор
Одягайло Б.М., доктор економічних наук, професор
Радіонова І.Ф., доктор економічних наук, професор
Рокоча В.В., доктор економічних наук, професор
Сідак В.С., доктор історичних наук, професор,
кандидат юридичних наук
Степанкевич К.С., кандидат економічних наук, доцент
Терехов В.І., доктор економічних наук, професор
Тимошенко В.А., доктор юридичних наук, професор
Ушакова Н.М., кандидат економічних наук, професор

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 17174-5944ПР від 18.11.2010 р.

Вступне слово

У випуску № 43 збірника «Вчених записок» ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», який Ви тримаєте в руках, опубліковано результати наукових досліджень учених економістів університету та інших вищих навчальних закладів, академічних інституцій України та науковців-практиків органів державного управління, організацій інформаційно-аналітичної та інноваційної діяльності. Поточний випуск міжнародного фахового видання містить п'ять розділів. Його особливістю є наявність наукових публікацій з питань впливу глобалізації та регіоналізації на економічну безпеку держави та суб'єктів господарської діяльності, статей, які розкривають сучасне розуміння інформації як системи економічних категорій.

Особливістю цього випуску є розміщення матеріалів, присвячених висвітленню досвіду окремих постсоціалістичних країн щодо лібералізації господарської діяльності як першого кроку на шляху трансформацій їх планово-адміністративної економічної системи в ринкову. Висвітлено точки зору щодо становлення енергетичної безпеки Європейського Союзу. Розглянуто методологічні підходи до вирішення питання аналізу проблем інформатизації світової економіки. Кілька публікацій присвячено з'ясуванню сутності та особливостям оцінки стану чи рівня економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності та її окремих складових за певних умов функціонування. Продовжено традицію публікацій актуальних матеріалів, які висвітлюють питання модернізації освітнього менеджменту в сучасних умовах.

У розділі «Економічна теорія» подано статті, що висвітлюють питання впливу глобалізації на економічну безпеку держави, окремих її регіонів та суб'єктів господарської діяльності. Проаналізовано сучасні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства та розкрито особливості їх використання. Розкрито сутність та роль енергетичної безпеки України як функціональної складової її економічної безпеки. Охарактеризовано інформацію як систему економічних категорій. Висвітлено досвід 90-х років ХХ сторіччя щодо лібералізації господарської діяльності в Угорщині як першого кроку на шляху трансформацій її планово-адміністративної економічної системи в ринкову. З позиції сучасної економічної теорії та господарської практики розглянуто питання регулювання зовнішніх ефектів. Розкрито теоретичні підходи до вирішення цього питання і наведено приклади успішної практики регулювання зовнішніх ефектів.

У розділі «Фінанси» розміщено статтю, присвячену кредитним ризикам комерційних банків в сучасних економічних умовах.

Розділ «Міжнародна економіка» містить публікації, у яких проаналізовано процеси становлення енергетичної безпеки Європейського Союзу. Розглянуто шляхи мінімізації ризиків українського підприємства-експортера на міжнародних ринках. Подано концептуальний підхід до питання про методологію аналізу проблем інформатизації світової економіки.

У статтях розділу «Економіка підприємства» представлено системне бачення щодо зовнішніх чинників економічної безпеки підприємств сфери ресторанного бізнесу України. Розглянуто інвестиційну безпеку підприємства як фактор забезпечення його конкурентоспроможності в довгостроковому періоді. Представлено результати досліджень щодо сутності економічної безпеки інноваційного розвитку виробничих підприємств в Україні. Розкрито стан і тенденції мотивування стратегічної активності підприємств. З'ясовано особливості організації та функціонування малого підприємництва в Україні.

Статті розділу «Менеджмент і маркетинг» висвітлюють результати порівняльного аналізу існуючих моделей управління якістю освітньої діяльності в країнах ЄС та Україні в сучасних умовах. Представляють авторське бачення щодо управління витратами на формування техніко-технологічного потенціалу аграрних підприємств. Розкривають порівняльний аналіз товарів розкоші та їх підрбок. Розглядають процеси формування наміру споживача здійснити покупку та його бажання володіти розкішною. Ідентифікують та оцінюють фактори впливу інновацій на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції.

Головний редактор,
доктор економічних наук,
професор **В.Г. Алькема**

Розділ I

Економічна теорія

УДК339.9 (045)

О.І. Захаров
*кандидат економічних наук, професор,
директор навчально-наукового інституту
менеджменту безпеки,
Університет економіки та права «КРОК»*

Глобалізація та її вплив на економічну безпеку

У статті розглянуті можливості та загрози, які несуть процеси глобалізації світової економіки для національної економіки і суб'єктів господарської діяльності.

Ключові слова: глобалізація, економічна безпека, загрози, влада, бізнес, система економічної безпеки.

А.И. Захаров
*кандидат экономических наук, профессор,
директор учебно-научного института
менеджмента безопасности,
Университет экономики и права «КРОК»*

Глобализация и ее влияние на экономическую безопасность

В статье рассмотрены возможности и угрозы, которые несут процессы глобализации мировой экономики для национальной экономики и субъектов хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: глобализация, экономическая безопасность, угрозы, власть, бизнес, система экономической безопасности.

O. Zakharov
*PhD in Economics, professor
Director of Institute for Security Management
«KROK» University*

Globalization and its impact on economic security

The article describes the opportunities and threats, which bear the processes of globalization of the world economy to the national economy and economic entities.

Key words: globalization, economic security, threats, government, business, the system of economic security.

Постановка проблеми

Сучасна українська економіка функціонує в умовах глобалізації світової економіки і характеризується високим рівнем складності, невизначеності та неоднозначності процесів, які в ній відбуваються. Розвиток цих процесів важко спрогнозувати в середньостроковій і особливо в довгостроковій перспективі. У цих умовах на діяльність українських підприємств здійснює сильний вплив значна кількість позитивних і негативних факторів зовнішнього середовища, які, з одного боку, дають нові можливості для їхнього розвитку, а з іншого, – створюють серйозні загрози для стабільної роботи, економічної безпеки і, зрештою, для самого існування. З огляду на те, що загрози економічної безпеки носять системний характер, для того, щоб ефективно їм протидіяти, необхідно глибоко розуміти їхню природу і негативні наслідки, до яких вони можуть призвести в разі реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Значний внесок у вивченні процесів глобалізації світової економіки внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: Лук'яненко Д. Г. [3], Сиденко В. Р. [5,6], Майк Фезерстоун, Скот Леша, Роланд Робертсон [2], Сорос Дж. [7], Хелд Д. [9], Юськів Б. М. [10] та інші.

Однак, незважаючи на те, що в теоретичному і практичному плані процеси глобалізації розглянуті досить глибоко і всебічно, питання гарантування економічної безпеки як держави, так і окремих суб'єктів господарської діяльності в сучасних умовах досі є актуальними.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Гарантування економічної безпеки в умовах глобалізації світової економіки неможливе без глибокого розуміння реальних і потенційних загроз для національної економіки і суб'єктів господарської діяльності. Невирішеними залишаються питання впливу процесів глобалізації на економічну безпеку держави та суб'єктів господарської діяльності.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розгляд факторів впливу глобалізації на економічну безпеку економіки і суб'єктів господарської діяльності та відпрацювання механізмів нейтралізації можливих загроз.

Вклад основного матеріалу дослідження

У процесі глобалізації відбуваються складні зміни в світовій економіці, в результаті яких здійснюється глибока інтеграція національних економік в єдину глобальну світову економічну систему. В процесі глобалізації відбувається міжнародний поділ праці і формування єдиного економічного простору, в якому створені необхідні умови для вільного переміщення знань, трудових ресурсів, технологій, капіталу, товарів, послуг, інформації, наукових і бізнес ідей. Слід зазначити, що глобалізація впливає не тільки на процеси, які відбуваються в економіці, а й практично на всі сторони життя і діяльності держави та суспільства, в тому числі внутрішню і зовнішню політику, інформаційну сферу, культуру, освіту, розвиток науки, соціальну сферу, громадянське суспільство. В кінцевому підсумку глобалізація світової економіки об'єктивно формує нову філософію і політику міжнародних економічних і міждержавних відносин. Все це впливає на створення відповідних умов для інвестицій, які сприяють розвитку науки, розробці та впровадженню інновацій, появи нової техніки і технологій. Оптимізоване глобальне розміщення основних наукових і виробничих

центрів призводить до підвищення продуктивності праці і якості продукту, що випускається.

Виникнення і поширення процесів глобалізації є закономірним результатом розвитку міжнародних економічних зв'язків, науки, техніки і технологій. Особливо впливають на поступ глобалізації революційні зміни в інформаційних технологіях – розвиток комп'ютерної техніки, поява інтернету і мобільного зв'язку. Все це дає можливість організувати і підтримувати стійкий обмін різноманітною діловою та технологічною інформацією між структурними виробничими підрозділами підприємства, які знаходяться в різних країнах.

Глобалізацію світової економіки слід розглядати як складний закономірний процес еволюційного розвитку людства під впливом революційних досягнень науки і техніки, особливо в галузі інформаційних технологій, які радикально змінили сформовану раніше систему управління між державами, регіонами, підприємствами. У зв'язку з появою нових технічних можливостей для оперативного обміну інформацією в різних сферах життя і діяльності людства стали значно інтенсивніше розвиватися як міждержавні, так і міжособистісні стосунки в суспільстві. Сучасні інформаційні технології дали серйозний поштовх руху вперед світової економіки на основі глибокої міжнародної інтеграції в науці, освіті, фінансах і виробництві. У сфері матеріального виробництва стало можливим ефективне управління структурними підрозділами національних корпорацій, які розміщені в інших країнах, де умови для їхньої діяльності значно сприятливіші.

Однак слід враховувати, що глобалізація, як будь-який складний процес, має не тільки позитивні сторони, але несе і серйозні загрози як для світової економіки в цілому, так і окремих національних економік, в першу чергу, що розвиваються. Для слабких національних економік завжди існує реальна загроза деіндустріалізації.

У зв'язку з цим достатньо згадати виникнення, розвиток і негативні наслідки для світової і національних економік економічної кризи 2008 року. Ця економічна криза, що почалася в фінансовій сфері США, внаслідок високої відкритості, взаємозв'язку і взаємозалежності національних економік, швидко охопила практично всю світову економіку. Від цієї кризи постраждали практично всі держави – як економічно розвинені, так і ті, що розвиваються. Варто зазначити, що з цієї кризи національні економіки виходили довго і не просто. Старі рецепти подолання економічних криз виявилися неефективними.

У цих умовах для того, щоб гарантувати безпечне функціонування національної економіки, необхідно розуміти, які нові можливості для її розвитку несе глобалізація світової економіки, а також знати реальні і потенційні загрози економічній безпеці (рис.).

Вивчення процесів, які відбуваються у світовій економіці, показує, що глобалізація не однаково впливає на економічно розвинені і нерозвинені держави. У перших з'являються нові великі можливості для зростання їхньої національної економіки, а щодо других, то навпаки – виникає загроза деградації. Ось чому, вирішуючи питання, пов'язані із гарантуванням економічної безпеки окремих підприємств і національної економіки в цілому, в першу чергу, слід зрозуміти процеси, що відбуваються у світовій економіці, а також їхній вплив на національну економіку та економічну безпеку підприємств.

Гарантуючи економічну безпеку держави, важливо розуміти, що в світовій економічній діяльності все відбувається не хаотично. На процеси, що розгортаються у світовій економіці, впливають економічно розвинені країни: США, Китай, Німеччина, Франція, Англія, Японія та інші. А також різні міжнародні ор-



Рис. Можливості та загрози глобалізації світової економіки

Джерело: розроблено автором

ганізації, в тому числі Міжнародний валютний фонд (МВФ), Всесвітня торгова організація (ВТО), Світовий банк (СБ) та інші. Виділення фінансової допомоги вони, як правило, обумовлюють низкою умов, і таким чином впливають на внутрішню і зовнішню політику урядів.

Однією з найбільш серйозних загроз, яку несе глобалізація державам, що розвиваються, – є висока ймовірність запуску процесів деіндустріалізації економіки цих країн. Це обумовлено тим, що в процесі глобалізації внаслідок появи сприятливих умов для вільного переміщення через державні кордони технологій, трудових ресурсів, ідей, розміщення підприємств відбувається в тих країнах, де стабільна соціально-політична обстановка і є все необхідне для випуску високотехнологічної продукції, у тому числі є трудові та інші ресурси, а політика урядів і чинне законодавство сприяють розвитку бізнесу, в тому числі малого і середнього. У таких країнах органи державної влади найважливішими своїми завданнями вважають забезпечення захисту приватної власності та активну протидію корупції. Все це об'єктивно сприяє створенню належних умов для зовнішньої і внутрішньої інвестиційної діяльності, впровадження інновацій та створення високотехнологічних наукомістких виробництв. В кінцевому підсумку в таких країнах відбувається створення і випуск високоякісного продукту, який стає світовим брендом і з яким не завжди можуть конкурувати аналогічні продукти традиційних національних виробників, що об'єктивно створює не тільки загрози їхній економічній безпеці, а й власне існуванню на ринку. Це обумовлено тим, що для сучасного споживача, в першу чергу, важливе поєднання ціни – якості, а не країна виробник. І тому він віддає перевагу не національному товаровиробнику, а за-

кордонному, якщо товар останнього буде якіснішим і матиме прийнятну вартість. Як результат, вітчизняні товаровиробники зазнають значних економічних втрат, які в кінцевому підсумку можуть призвести до зупинки і руйнації підприємств. Потрібно пам'ятати, що існує логічний взаємозв'язок між глобалізацією економіки, процесами деіндустріалізації і економічною безпекою держави та окремих підприємств. В першу чергу, це стосується підприємств сфери матеріального виробництва, які становлять основу не тільки вітчизняної економіки, але і, що дуже важливо, – основу національної безпеки країни.

У процесі глобалізації світової економіки відбувається концентрація підприємств в тих країнах, де для їхнього стабільного функціонування та розвитку є сприятливі умови, в тому числі високий рівень науки, освіти, технологій, а також висококваліфіковані інженери, техніки і робітники. Тому цілком закономірно, що провідні підприємства, наприклад, авіаційної галузі світової економіки на даний час знаходяться в США і країнах Євросоюзу – корпорації Boeing і Airbus. Продукція цих корпорацій користується високою популярністю в усьому світі. Сьогодні практично всі авіакомпанії світу використовують для пасажирських авіаперевозень авіалайнери марки Boeing і Airbus. Через це підприємства авіаційної промисловості інших країн, які раніше традиційно випускали цивільні пасажирські літаки, на даний час скоротили або зовсім припинили свою діяльність. Це стосується, наприклад, таких російських авіавиробників, як ОКБ А.М. Туполева, Авіаційний комплекс імені Іллюшина, деякі інші, які протягом тривалого часу проектували і виготовляли відомі у світі близькомагістральні, середньомагістральні та далекомагістральні цивільні авіалайнери. Через деградацію російської цивільної авіапромисловості національні авіакомпанії перейшли на експлуатацію літаків, вироблених зарубіжними корпораціями Boeing і Airbus. Прикладом реалізації такої політики може служити найбільша російська авіакомпанія «Аерофлот», де 84% активного парку повітряних суден – це авіалайнери закордонних виробників (таблиця).

Таблиця

Активний парк повітряних суден російської авіакомпанії «Аерофлот»
(дані на 31.07.2016 р.)

Російські авіавиробники		Закордонні авіа виробники					
Всього повітряних суден	Цивільні літаки Сухого	Всього повітряних суден	Boeing		Airbus		
			B777	B737	A330	A321	A320
29(16%)	SSJ-100	147 (84%)	14	18	22	22	67
	29						

Джерело: розроблено автором на основі [12]

На даний час Росія, яка після розвалу СРСР отримала потужну цивільну авіапромисловість, практично повністю її втратила. Першопричина такого стану справ полягає в тому, що зарубіжні повітряні судна, що випускаються корпораціями Boeing і Airbus, значно привабливіші для російських авіакомпаній в першу чергу за параметрами економічності і авіаційної безпеки. З огляду на це російська цивільна авіапромисловість активно деградує. Що означає: країна втрачає одну з найбільш наукомістких галузей економіки, а разом з нею – авіаційну науку, конструкторські бюро, високі технології, унікальне виробниче обладнання, а найголовніше, що втрачає людський капітал – вчених, авіаконструкторів, висококваліфікованих інженерів, техніків і робітників.

Разом з тим глобалізація економіки є і серйозною загрозою, яка стосується не тільки діяльності та економічної безпеки окремих підприємств, а й значною мірою пов'язана із гарантуванням національної безпеки в сфері економіки. Адже матиме місце відтік трудових ресурсів з країни. Особливу занепокоєність викликає той факт, що серед трудових мігрантів багато освічених людей, які являють собою інтелектуальну основу суспільства та економіки – інженерів, лікарів, фахівців в області інформаційних технологій, енергетики, машинобудування, сільського господарства. Серйозну загрозу становить також відтік за кордон висококваліфікованих робітників і найнеприємніше – молодих фахівців як майбутнього економіки кожної держави. У зарубіжні науково-дослідні центри активно запрошуються для роботи найбільш талановиті вітчизняні вчені. Все це об'єктивно призводить до втрати найціннішого надбання кожної сучасної держави – людського капіталу. А втрата людського капіталу неминуче призводить до деградації держави практично у всіх найважливіших сферах його діяльності. У тому числі в економіці, політиці, культурі, науці, освіті, соціальній сфері, міжнародній діяльності та обороні. Все це призводить до втрати наукомістких виробництв, високих технологій і в кінцевому підсумку – до падіння конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і всієї національної економіки в цілому. В результаті таких руйнівних процесів незалежна, суверенна, стабільна держава непомітно, але безперервно і послідовно може трансформуватися в розмите, схильне до зовнішнього управлінського впливу, переповнене соціально-політичними протестами нестійке державне утворення.

Наскільки небезпечним для економіки країни може бути відтік трудових ресурсів, розглянемо на прикладі України. Останнім часом в силу різних причин значно збільшилася кількість українців, які залишають межі держави в пошуках більш високо оплачуваної, ніж на батьківщині, роботи. Це трудові мігранти. Згідно з опитуванням, що було проведене компанією GFK Ukraine за запитом Міжнародної організації з міграції (МОМ), 3 000 000 громадян України (8% населення країни) планують найближчим часом виїхати за кордон і стати трудовими мігрантами. У 2011 таких було 1 200 000. Висока динаміка зростання очевидна. На першому місці в рейтингу за привабливістю для трудових мігрантів є Польща і Німеччина, на другому місці знаходиться Італія, на третьому – США, за ними йдуть Великобританія, Канада і Чехія [13].

Відтік за кордон трудових ресурсів об'єктивно призводить до їх перерозподілу в глобальному масштабі. Втрата добре підготовлених та з практичним досвідом роботи в реальному секторі економіки представників інженерно-технічного складу та висококваліфікованих робітників призводить до втрати високих технологій і несе серйозну загрозу економічній безпеці в першу чергу підприємствам, що працюють в сфері матеріального виробництва і випускають наукомістку продукцію. Це своєю чергою сприяє зміні структури економіки держави і завдає серйозної шкоди національному бізнесу. А також сприяє зростанню соціальної напруженості в суспільстві у зв'язку із закриттям або перепрофілюванням вітчизняних підприємств, продукти яких не витримують конкуренції із зарубіжними аналогами. Це щонайперше стосується наукомістких виробництв, де використовуються високі технології і активно впроваджуються інновації, в тому числі в машинобудуванні, авіабудуванні, ракетобудуванні, суднобудуванні, автомобілебудуванні, а також у виробництві медичного обладнання, турбін, генераторів, засобів зв'язку та обчислювальної техніки. На таких підприємствах сконцентровані найбільш висококваліфіковані інженери та робітники. Закриття підприємств потребує серйозної психологічної адаптації персоналу і значних ви-

трат на перепідготовку працівників, що звільняються, а також створення для них нових робочих місць. Таким чином, викликаний глобалізацією економіки відтік робочої сили набагато небезпечніший для національної безпеки процес, ніж просто загроза економічній безпеці окремих підприємств і економіці в цілому.

У період глобалізації світової економіки в країнах, які знаходяться в кризовому стані, відбувається деградація науки та вищої освіти, особливо в країнах, що розвиваються. Це обумовлено формуванням світових наукових центрів в найбільш розвинених країнах, таких як США, Японія, Китай, Англія, Франція, Німеччина та інших. Такі центри належним чином фінансуються, тож мають можливості проводити фундаментальні та прикладні дослідження, результати яких реалізуються при створенні нових технологій, матеріалів, а також у масовому виробництві нових продуктів, споживачами яких є всі країни світу.

Що ж до країн, які розвиваються і мають нестабільну політичну і економічну системи, то слід визнати: вони з об'єктивних причин не зможуть створити сприятливі умови для розвитку науки і вищої освіти. За наявності економічної кризи в цих країнах відбувається зупинка підприємств, що працюють в реальному секторі економіки, і це негативно впливає на бюджет країни. А відтак призводить до зниження фінансування науки і вищої освіти. І, як наслідок, вітчизняні вчені виїжджають за кордон, матеріально-технічна база наукових центрів не розвивається, вітчизняні підприємства та споживачі починають використовувати закордонне обладнання, технології і готові вироби: літаки, комп'ютери, засоби мобільного зв'язку, телевізори, холодильники, пральні машини та інше. А вітчизняна наука від реальних досліджень, результати яких необхідні для розвитку суспільства і економіки, переходить на імітацію наукової діяльності.

На стан вищої освіти, як і на науку загалом, впливає економічна криза, через що знижують або навіть припиняють діяльність багато вітчизняних підприємств. Це призводить, з одного боку, до зниження фінансування вищої освіти, а з іншого, втрачається мотивація до отримання знань у студентів, оскільки стає неможливим працювати за фахом після закінчення вузу.

Зниження фінансування вищої освіти призводить до відтоку з вузів висококваліфікованих науково-педагогічних кадрів, а також до морального і фізичного старіння навчальної матеріально-технічної бази, без якої неможливо здійснювати підготовку сучасних фахівців, в першу чергу інженерного профілю, і здійснювати науково-дослідну роботу в інтересах вітчизняної промисловості. В кінцевому підсумку це призведе до втрати знань, необхідних для створення конкурентоспроможної національної економіки.

Існує логічна закономірність між рівнем розвитку економіки і рівнем освіти. Згідно з рейтингом QS Higher Education System Strength Rankings 2016, серед 50 кращих систем вищої освіти перше місце посідає США (100 балів), друге – Великобританія (98,5 бала), третє – Німеччина (94 балів). У цих же країнах найбільш розвинена інноваційна економіка. Стосовно української вищої освіти, то її оцінили в 16,6 бала, в результаті країна зайняла 45 місце, а її найближчими сусідами в освітньому рейтингу стали Ліван і Філіппіни. [14].

У період глобалізації економіки величезну роль відіграють інвестиції, які створюють умови для реалізації наукомістких інноваційних проектів, відкриття нових виробництв і модернізації існуючих. Без інвестування неможливо в сучасних умовах побудувати і активно розвивати економіку і бізнес. Це обумовлено тим, що розробка сучасного продукту, особливо в наукомісткій сфері, вимагає значних фінансових витрат і часу.

Для прикладу можна навести історію створення в ЄС нового широкофюзеле-

ляжного двопалубного реактивного пасажирського авіалайнера Airbus A380. Цей літак є останнім словом авіаційної науки і техніки та має видатні експлуатаційні характеристики. Він здатний перевезти в салоні трьох класів 525 пасажирів, а в однокласовому варіанті 853 пасажирів на відстань безпосадочного перельоту до 15400 кілометрів. Серйозним досягненням A380 є його економічність. За заявами Airbus, в розрахунку на одного пасажирів A380 спалює на 17% менше палива, ніж Boeing 747. Це стало можливим в результаті впровадження в проект різних інновацій, серед яких широке застосування в конструкції літака композитних матеріалів, вуглепластиків та інших [15]. На розробку A380 пішло близько десяти років, а вартість усієї програми досягла 12 млрд євро. Для того, щоб реалізувати такий масштабний проект, корпорація Airbus отримала фінансову підтримку від урядів країн ЄС, а також приватних інвесторів. Інвестиції в створення літака становили понад 10 млрд євро [16]. Головними факторами, що зумовили такі великі обсяги інвестування в проект створення нового авіалайнера стали: соціально-політична і економічна стабільність ЄС, високий рівень науки, техніки і технологій в галузі проектування і будівництва пасажирських літаків, підтримка проекту урядами країн ЄС, загально визнаний авторитет корпорації Airbus як стабільного і надійного партнера, який завжди виконує свої зобов'язання. З усього вище викладеного можна зробити висновок, що успіх у створенні корпорацією Airbus інноваційного авіалайнера A380 став багато в чому можливим завдяки сприятливому інвестиційному клімату в ЄС.

У країнах, що розвиваються, таких як Україна, ситуація з інвестиціями зовсім інша. На потенційних інвесторів, незважаючи на інвестиційну привабливість України, яка має потужний людський капітал, технології та досвід у створенні наукомісткої продукції світового рівня (транспортні літаки, ракетно-космічну техніку, цивільні і військові річкові та морські судна, турбіни, авіаційні двигуни, обладнання АЕС і багато іншого), негативно впливають такі основні фактори:

- нестабільна соціально-політична ситуація в країні;
- глибока економічна криза;
- недосконале законодавство, яке регулює економічну діяльність;
- відсутність реального, гарантованого законом і практичною діяльністю органів державної влади, права власності;
- відсутність прагнення органів державної влади, особливо місцевого, регіонального та галузевого рівня, створювати сприятливі умови для інвесторів;
- високий рівень корупції;
- вплив організованої злочинності у сфері економіки на діяльність суб'єктів господарської діяльності.

Інвестори в нестабільні країни йдуть неохоче, бо існує високий рівень невизначеності процесів, що відбуваються в політиці, суспільстві, економіці. Через можливі соціально-політичні потрясіння в таких країнах, а також імовірні зміни в їхньому законодавстві, не завжди адекватні дії влади, постійні загрози поділу власності внаслідок рейдерських захоплень для інвесторів завжди існує великий ризик втратити свої гроші. Натомість відсутність інвестицій не дає можливості розвиватися наукомістким виробництвам і, як наслідок, губляться високі технології, активізується процес деградації національної економіки. Вона поступово трансформується в сировинну, що не спроможна забезпечити ні високого рівня життя населення країни, ні авторитету і впливу країни в світі.

З огляду на системний характер загроз, які несе глобалізація, владі та бізнесу необхідно займати консолідовану позицію в питаннях гарантування економічної безпеки на макро- і мікрорівнях. Це можна зробити, створивши в системі еко-

номічної безпеки відповідний механізм узгодження інтересів усіх суб'єктів, які можуть бути задіяні владою і бізнесом для протидії загрозам у сфері економіки.

Механізм узгодження інтересів влади та бізнесу у системі економічної безпеки – це сукупність механізмів управління та взаємодії, правових засад та принципів здійснення спільних дій, в межах своїх повноважень, суб'єктів влади і бізнесу, спрямованих на створення сприятливих умов для стабільної роботи, розвитку та забезпечення економічної безпеки вітчизняних суб'єктів господарської діяльності [11].

Висновки

Процеси глобалізації постійно і системно впливають на національну економіку і, що дуже важливо, функціонування і економічну безпеку практично всіх суб'єктів господарської діяльності. Цей вплив має складний і не однозначний характер. З одного боку, глобалізація дає нові можливості для економічного розвитку, а з іншого, несе серйозні загрози. Найнебезпечнішими загрозами для діяльності вітчизняних підприємств є: системно-економічна криза в країні, високий рівень корупції, техніко-технологічне відставання від провідних світових виробників, низький рівень інноваційної діяльності, посилення міжнародної економічної конкуренції. Тож гарантувати економічну безпеку на макро- і мікрорівнях можливо тільки за умови узгодження інтересів влади і бізнесу. Такий похід до побудови систем економічної безпеки дасть змогу ефективно використовувати наявні в державі та у суб'єктів господарської діяльності ресурси і технології для комплексної протидії існуючим і можливим факторам загроз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Література

1. Глобальні модерності / За ред. Майка Фезерстоуна, Скота Леша і Роланда Робертсона / Пер. з англ. Т. Цимбала. – К.: «Ніка-Центр», 2008. – 400 с.
2. В. С. Куриляк, Є. В. Савельєв. Вплив глобалізації на економічний розвиток України. Економіка України, 2012. – № 9. – С. 57-69.
3. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція / Д. Г. Лук'яненко. – К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. – 220 с.
4. Людина і соціум у глобалізованому світі: монографія / Чаплигін О. К., Корабльова Н. С., Дорошкевич А. С., Маркозова О. О. / за ред. проф. Чаплигіна О. К. – Х.: ХНАДУ, 2012. – 340 с.
5. Сиденко В. Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: укр. модель. В 2-х томах. Том 1. Глобализация и экономическое развитие. – К., «Феникс», 2008. – 376 с. / Том 2. Европейская интеграция и экономическое развитие. – НАН України, Інститут ек. прогноз. – К., 2011. – 448 с.
6. Сіденко В. Р. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи. – Економіка України, 2012. – №5. – С. 18-31.
7. Сорос Дж. О глобализации / Дж. Сорос; пер. с англ. Л. Баширова. – М.: Эксмо, 2004. – 244 с.
8. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К: КНЕУ, 2006. – Т. 1. – 816 с; Т. 2. – 592 с.
9. Хелд Д. Глобалізація/анти глобалізація/ Д. Хелд; пер. з англ. І. Андрущенко. – К.: К.І.С., 2004. – 178 с.
10. Юськів Б. М. Глобалізація і трудова міграція в Європі: монографія / Б. М. Юськів. – Рівне: видавець О. М. Зень, 2009. – 476 с.
11. Захаров О. І. Механізм взаємодії влади та бізнесу в системі економічної безпеки / О. І. Захаров // Черкаси: Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету (Економічні науки), випуск 33, частина 3. – 2015. – 151 с.
12. Опис літакового парку компанії «Аерофлот» // Офіційний сайт компанії «Аерофлот» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aeroflot.com/ru-ru/flight/plane_park

13. Трудовая миграция в Украине: реалии и перспективы // Офіційний сайт новин в Україні «Обзреватель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://my.obozrevatel.com/life/53879-trudovaya-migratsiya-v-ukraine-realii-i-perspektivy.htm>

14. Рейтинг QS Higher Education System Strength Rankings 2016 // Освітній портал «Євро Освіта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euroosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=4751>

15. Нові технологічні стандарти у проектуванні та будівництві пасажирських літаків Airbus A380 // Офіційний сайт компанії «Airbus» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.airbus.com/aircraftfamilies/passengeraircraft/a380family/innovation>

16. Інвестиції у новий Airbus A380 // Офіційний сайт компанії «Airbus» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.airbus.com/>

УДК: 339.137.22

Вінтсі Жое Розевелът

аспірант,

Університет економіки та права «КРОК»,

Україна

Сучасні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства

У статті систематизовані основні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Розкрито особливості матричних та експертних, а також об'єктивних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Представлено алгоритм розрахунку комплексного показника конкурентоспроможності підприємства. Здійснено групування сучасних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства за такими напрямками, як об'єктивні і суб'єктивні методи, універсальні і спеціалізовані методи, кількісні та якісні методи, комплексні та симплексні методи. Виявлено «слабкі» місця в існуючій методології оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, методика, об'єктивний метод, суб'єктивний метод, матричний метод.

Вінтси Жое Розевелът

аспірант,

Університет економіки и права «КРОК»,

Україна

Современные методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия

В статье систематизированы основные методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия. Раскрыты особенности матричных и экспертных, а также объективных методов оценки конкурентоспособности предприятия. Представлен алгоритм расчета комплексного показателя конкурентоспособности предприятия. Осуществлена группировка современных подходов к оценке конкурентоспособности предприятия по таким направлениям, как объективные и субъективные методы, универсальные и специализированные методы, количественные и качественные

методы, комплексные и симплексные методы. Обнаружены «слабые» места в существующей методологии оценки конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, методика, объективный метод, субъективный метод, матричный метод.

Vintsi Joe Rosevelt
PhD student,
“KROK” University
Ukraine

Modern Methodological Approaches to Assessing of the Enterprise Competitiveness

In the article the basic methodological approaches to the assessment of competitiveness of the enterprises are systematized. The features of matrix and expert as well as objective methods of the assessing of the enterprises competitiveness are revealed. The algorithms to the calculation of the complex index of enterprise competitiveness are represented. Grouping of the modern approaches to the assessment of the enterprises competitiveness according to the areas such as the objective and subjective methods, universal and specialized methods, quantitative and qualitative methods, complex and simplex methods is implemented. The «weak» places in the existing methodology of the assessment of the enterprise competitiveness are revealed.

Keywords: enterprise competitiveness, methodology, objective method, subjective method, matrix method.

Постановка проблеми

Сучасний світ характеризується феноменом жорсткої конкурентної боротьби і міжнародного суперництва, що є об'єктивним проявом вичерпання технології третьої НТР, виснаженням природних ресурсів планети, загостренням системних і структурних криз, невідповідністю інституційного середовища сучасним суспільним потребам та його цілковита неспроможність регулювати суспільні відносини в умовах сучасних викликів і загроз. Все це обумовлює необхідність удосконалення стратегічного мислення як на державному рівні, так і на рівні підприємств як базових одиниць економіки.

Зрозуміло, що для розробки ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідно ретельно проаналізувати та оцінити вплив зовнішнього середовища, внутрішні ресурси і можливості підприємства, діагностувати сильні і слабкі сторони підприємства порівняно з конкурентами, що на практиці ідентифікується з оцінкою конкурентоспроможності підприємства. Незважаючи на розмаїття існуючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємства, більшість із них не відповідають вимогам комплексності та об'єктивності [1]. Зазначене обумовлює актуальність проблеми подальшої розробки та вдосконалення методик оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанню оцінки конкурентоспроможності підприємства присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних дослідників, як Белоусов В. [9], Бельтюков Є. [1], Ламбен Ж. [5, 6], Макаренков А. [7], Мороз Л. [14], Некрасова Л. [1], Портер М. [11], Свірейко Н. [8], Томпсон А. [15], Янковий О. [2] та ін.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Слід зазначити, що з існуючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємства дуже мало таких, які оцінюються за допомогою використання комп-

лексних методик, які в своїй основі враховують і показники ефективності діяльності підприємства, і конкурентоспроможності його продукції, а також методик, заснованих на використанні об'єктивних методів аналізу конкурентоспроможності підприємства. Очевидно, що комплексна та об'єктивна оцінка конкурентоспроможності підприємства є основою для формулювання ефективної політики економічної безпеки підприємств.

Формулювання цілей статті

Метою даної статті є аналіз існуючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємства, їх систематизація та класифікація, виявлення «слабких» місць.

Виклад основного матеріалу дослідження

Будь-яка оцінка – це встановлення наявності чи ступеня прояву тієї чи іншої характеристики досліджуваного об'єкта. Без оцінки неможливо управляти процесом. Чим точніше оцінки, тим ефективнішими будуть рішення і дії, що приймаються на їхній підставі.

Загалом, усі існуючі методики оцінки конкурентоспроможності підприємства можна групувати за наступними ознаками [4]:

- суб'єктивні (матричні, експертні);
- об'єктивні (математичні методи та інструментальні засоби);
- універсальні (придатні для використання підприємствами різноманітних галузей економіки);
- спеціалізовані (придатні для використання підприємствами однієї галузі);
- кількісні (використовують для аналізу економіко-статистичні, математичні методи, в тому числі метод порівнянь, групування, інтегральний, індексний методи тощо);
- якісні (використовують для аналізу метод експертних оцінок, ділової гри, сценарний метод, мозковий штурм тощо);
- комплексні (враховують ефективність діяльності підприємства та конкурентоспроможність його продукції одночасно);
- симплексні (враховують або конкурентоспроможність підприємства через аналіз показників ефективності його діяльності, або конкурентоспроможність його продукції) (табл. 1).

У сучасній економічній теорії і господарській практиці переважна більшість існуючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємства (КСП) є симплексними за класифікацією, тобто оцінюють або конкурентоспроможність продукції (КСПр), або конкурентоспроможність підприємства без аналізу конкурентоспроможності його продукції.

Матриця ADL/LC (Arthur D. Little Company). Для побудови матриці використовуються два показники: ступінь зрілості галузі з огляду на життєвий цикл продукції і технологій (зародження, розвиток, зрілість, затухання) і відносна позиція підприємства на ринку (домінуюча, сильна, помітна, міцна, слабка). На основі цих показників (життєвий цикл товару та доля на ринку) та їхніх параметрів будується матриця з 20 квадрантів, в які заносяться позиції підприємства та його конкурентів. Виходячи з того, які позиції посідає підприємство у квадрантах матриці, робиться висновок про подальший розвиток чи вихід з галузі [3].

Матриця Ансоффа (товар–ринок). На першому етапі оцінки КСПр формується матриця з 4-х квадрантів: зверху – існуючий товар, новий товар, знизу – існуючий ринок, новий ринок. Оцінюючи позиції фірми з огляду на її конкурентні можливості, експертним шляхом робиться висновок про її місцезнаходження в

Таблиця 1

Групування сучасних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

№	Група методів	Методи
1	Суб'єктивні	Матриця ADL/LC, матриця Ансоффа, матриця McKinsey, метод «ціна-якість», структурний метод, метод багатовісних профілів, SWOT-аналіз, метод 4-P, метод, заснований на теорії ефективної конкуренції, метод PIMS, метод LOTS, GAP-аналіз, SPACE-метод, STEP-аналіз, метод А. Томпсона та А. Стрікланда, метод В. Белоусова та Н. Свірейко, метод С. Бельтюкова Л. Некрасової, метод Л. Мороз та О. Адельшинової
2	Об'єктивні	BCG matrix, метод Ж. Ламбена, «Ланцюжок цінності» М. Портера, метод Dun&Bradstreet
3	Комплексні	Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції, метод А. Томпсона та А. Стрікланда, метод С. Бельтюкова та Л. Некрасової, метод Л. Мороз та О. Адельшинової
4	Симплексні	BCG matrix, матриця ADL/LC, матриця Ансоффа, метод Ж. Ламбена, матриця McKinsey, «Ланцюжок цінності» М. Портера, метод «ціна-якість», структурний метод, метод Dun&Bradstreet, метод багатовісних профілів, SWOT-аналіз, метод 4-P, метод PIMS, метод LOTS, GAP-аналіз, SPACE-метод, STEP-аналіз, метод В. Белоусова та Н. Свірейко

Джерело: складено автором на основі [4, с. 77, 84, 89].

тому чи іншому квадранті. Далі обирається найкраща стратегія (проникнення на ринок, розвиток ринку, розвиток продукту, диверсифікація) [4].

Матриця GE (General Electric) чи матриця McKinsey (позиція підприємства-привабливість галузі). Для побудови матриці використовуються два показники: привабливість галузі (по вертикалі на шкалі координат); конкурентна позиція підприємства (по горизонталі). Обидві вісі поділяють на три відрізки (слабкий, середній та сильний рівень). Таким чином, на графіку формується матриця з 9 рівнів конкурентоспроможності, де на діагоналі розташовується середній рівень, у верхній частині – лідери, внизу – аутсайдери. Для визначення рівня того чи іншого показника використовують наступний алгоритм: виявляють ключові фактори успіху, розраховують питому вагу кожного фактора, оцінюють дієвість кожного фактора за 5-ти бальною шкалою. Для оцінки ключових факторів успіху конкурентної позиції підприємства можуть використовуватися наступні показники: рентабельність, ринкова доля, імідж, ціна, якість, витрати, якість персоналу [10, с. 77].

SWOT-аналіз. Метод придатний для оцінки конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі. Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється на основі багатьох показників, обраних експертами для аналізу сильних, слабких сторін функціонування підприємства, а також виявлення можливостей та загроз його конкурентоспроможності.

Метод 4-P (Product, Price, Placement, Promotion). Метод придатний для оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі аналізу 4-х факторів, а саме продукт (якість, технічні параметри, гарантійний строк, строк служби, безпека, обслуговування), ціна (рівень ціни, умови платежу, умови кредиту, види знижки і процент знижки), збут (ступінь охоплення ринку, регіони збуту, інтенсивність каналів збуту, управління запасами), маркетингові комунікації (канали реклами, адресна робота зі споживачами, бюджет реклами, PR). Оцінка значень здійснюється на основі експертних опитувань за 5-бальною шкалою. Узагальнена оцінка КСП здійснюється шляхом усереднення значень 4-х факторів.

Структурний метод (5-ти факторна модель М. Портера). В основі методу лежить оцінка структури ринку (монополія, олігополія, монополістична конкуренція та ін.) шляхом експертних оцінок. Так, М. Портер визначив 5 сил, що впливають на конкуренцію («старі» конкуренти, замовники, постачальники, «нові» конкуренти, товари-субститути), а на їхній підставі запропонував фактори, що впливають на інтенсивність конкуренції, тим самим змінюючи структуру ринку (потенціал росту ринку, легкість входу, бар'єри (необхідні капітали, економія на масштабі та ін.), вид товару, державне регулювання, однорідність ринку, структура галузі, конкурентні позиції фірм, ступінь інтеграції фірми в дану галузь, можливості здійснення інновацій, диверсифікація виробництва та ін.).

STEP-аналіз (PEST-аналіз). Метод придатний для оцінки конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на аналізі зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства (політичних, економічних, соціальних, технологічних). Нині PEST-аналіз розширений такими факторами, як екологія, право, етнічні відносини, демографія. Оцінка значень здійснюється на основі експертних опитувань за 5-ти бальною шкалою. Узагальнена оцінка КСП здійснюється шляхом усереднення значень факторів.

Метод оцінки КСПр на основі середньоарифметичних показників конкурентоспроможності кожного виду продукції (В. Белоусов, Н. Свірейко). Алгоритм: спочатку експертним шляхом оцінюється конкурентоспроможність для кожного окремого виду продукції (K_i) як сума значень показників (ринкова частка, передпродажна підготовка, обсяг продажів, ціна, доведення продукції до споживача, реклама, використання персональних продажів, зв'язки з громадськістю), поділена на кількість цих показників (8), або інший спосіб розрахунку K_i , – як відношення суми показників привабливості продукції (рівень якості і її стабільність, рівень новизни, імідж, інформативність, ціна та ін.), поділеної на кількість таких показників, до ціни продукції. На наступному етапі розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності продукції (1):

$$K = \sum_{i=1}^n K_i / n \quad (1)$$

де: n – загальна кількість видів продукції підприємства [8, 9].

Метод «ціна–якість». Метод придатний для оцінки конкурентоспроможності продукції. В основі методу лежить використання різноманітних кількісних та якісних індикаторів, що дають можливість комплексно оцінити співвідношення ціни та якості представленої на ринку продукції. Кількість та вага кожного індикатора оцінки конкурентоспроможності продукції встановлюється на основі експертних оцінок. Найкраще співвідношення знаменує найвищий рівень конкурентоспроможності продукції [7].

Матриця Бостонської консалтингової групи (BCG matrix). Для побудови матриці використовується два показники: темп зростання продаж на певний вид продукції з усього асортименту продукції підприємства (по вертикалі на шкалі координат); частка ринку певного виду продукції з усього асортименту реалізованих товарів (послуг) підприємства (по горизонталі), що розраховується як відношення продаж підприємства до обсягу продаж найбільшого конкурента чи трьох пріоритетних конкурентів. Таким чином на графіку формується матриця з 4 рівнів конкурентоспроможності, де у верхньому правому кутку розташовані «зірки» (високий темп зростання та частка ринку), у нижньому правому кутку – «дійні корови» (низький темп зростання продаж та велика частка ринку), у верхньому лівому кутку – «темні конячки» (високий темп зростання продаж та низька частка ринку), у нижньому лівому кутку – «мертвий вантаж» (низькі темпи зростання продажів та частка ринку). Для всіх продуктів підприємства

здійснюється побудова ринкової позиції (перехрестя значень по вертикалі і горизонталі), в зв'язку з чим робиться висновок про найбільш конкурентоспроможну продукцію з усього продуктового асортименту. Звичайно, що найбільш конкурентоспроможним товаром (послугою) буде той, в якого найбільший темп зростання попиту та обсяг реалізації [2, с. 40].

Метод Ж. Ламбена. Алгоритм методу: 1) розрахунок витрат фірми на виробництво продукції та співвідношення з витратами пріоритетного конкурента; 2) співвідношення ціни продукції фірми та її пріоритетного конкурента. Відповідні значення заносяться на вісь координат, при цьому координатне поле поділене на чотири квадранти, де по осі абсцис відкладаються значення співвідношень за витратами фірми та її конкурента (на точці перетину абсциси і ординати знаходиться значення 1, тобто, коли витрати фірми і конкурента однакові), а на осі ординат – співвідношення щодо ціни продукції фірми та її пріоритетного конкурента. По діагоналі осі координат (знизу вверху і зліва направо) проводиться вісь беззбитковості. Якщо значення фірми знаходяться вище осі беззбитковості у правому верхньому квадранті і нижньому лівому квадранті – фірма зазнає збитків, якщо в лівому верхньому квадранті – фірма знаходиться у «провальній» зоні. Якщо значення фірми знаходяться нижче осі беззбитковості у правому верхньому квадранті і нижньому лівому квадранті – фірма отримує прибуток, якщо у правому нижньому квадранті – фірма знаходиться в «ідеальній» зоні [5,6].

«Ланцюжок цінності» М. Портера (метод порівняльних переваг). В основі методу лежить оцінка витрат підприємства та його конкурентів на основних/базових напрямках виробничої діяльності, які формують «ланцюжок цінності» (вхідна логістика – виробництво – вихідна логістика – маркетинг і продаж – обслуговування). Порівнюючи витрати підприємства на кожній ланці виробничої діяльності з витратами конкурентів, здійснюється корекція стратегії конкурентоспроможності [11, с. 34].

В сукупності симплексних методів, призначених до оцінки конкурентоспроможності підприємства (КСП), належать наступні: функціональний метод (метод Dun&Bradstreet); метод багатокутних профілів (графічний метод); метод PIMS (ProfitImpactofMarketStrategy); метод LOTS («лоцман»); GAP-аналіз; SPACE-метод (StrategicPositionandActionEvaluation) тощо.

Функціональний метод (метод Dun&Bradstreet). В основі методу лежить оцінка економічних показників діяльності підприємства (витрати, ціни, рентабельність, обсяг випуску, завантаження виробничих потужностей та ін.).

Наприклад, компанія Dun&Bradstreet при розрахунку конкурентоспроможності підприємств використовувала наступні групи показників економічної діяльності: ефективність виробничо-збутової діяльності (відношення чистого прибутку до чистих продажів, відношення чистого прибутку до чистої вартості матеріальних активів, відношення чистого прибутку до чистого оборотного капіталу), ефективність використання капіталу (відношення чистих продажів до чистої вартості матеріальних активів, відношення чистих продажів до чистого оборотного капіталу, відношення чистих продажів до вартості матеріально-виробничих запасів, відношення основного капіталу до вартості матеріальних активів, відношення вартості матеріально-виробничих запасів до чистого оборотного капіталу), ефективність фінансової діяльності (відношення оборотного капіталу до поточного боргу (зі строком погашення 1 рік), період оплати поточних рахунків, відношення поточного боргу до вартості матеріальних активів, відношення загального боргу до вартості матеріальних активів, відношення поточного боргу до вартості

матеріально-виробничих запасів, відношення довгострокових зобов'язань до чистого оборотного капіталу) [12, с. 225].

Метод багатокутних профілів (графічний метод). В основі методу лежить оцінка наступних критеріїв конкурентоспроможності: якість, ціна, збут, фінанси, післяпродажне обслуговування, ринкова частка, післяпродажна підготовка, концепція продукту та ін. Значення кожного критерію конкурентоспроможності підприємства з'ясовується на основі експертних оцінок, які потім переносяться на вісі пелюсткової діаграми (коло, поділене на рівні радіальні сектори, в залежності від кількості аналізованих критеріїв; у центрі кола значення дорівнює «0», значення, що віддалені від центру, – в залежності від експертної оцінки). Для підприємств-конкурентів будуються аналогічні діаграми і здійснюється порівняння [13, 2005].

Метод PIMS (ProfitImpactofMarketStrategy). Метод придатний для оцінки конкурентоспроможності підприємства на підставі аналізу його прибутковості, на яку впливають наступні фактори, що лягають в основу методики: привабливість ринкових умов (швидкість росту галузі в коротко-, середньо- і довгостроковій перспективі, життєвий цикл товару), сила конкурентних позицій (ринкова частка, якість продукту, асортимент), ефективність капіталовкладень (рентабельність, фондівіддача), використання бюджету на маркетинг, технології, зміна ринкової частки.

Метод LOTS («лоцман»). Метод придатний для оцінки конкурентоспроможності підприємства з огляду на його здатність пристосуватися до потреб споживачів. Аналіз показників включає наступні напрями: існуючий стан розвитку фірми, стратегія, коротко- і довгострокові цілі і плани розвитку, кадровий потенціал, організація управління тощо. Оцінка значень здійснюється на основі експертних опитувань за 5-ти бальною шкалою. Узагальнена оцінка КСП здійснюється шляхом усереднення значень факторів.

GAP-аналіз. Алгоритм методу полягає у наступному: оцінка поточної конкурентоспроможності; виявлення потенційної конкурентоспроможності (максимально можливої, що відповідає стратегічним цілям підприємства), виявлення ступеню «розривів» між поточним і потенційним рівнями та вибір оптимального сценарію їхньої ліквідації; детальна розробка комплексу заходів реалізації сценарію. Даний метод ґрунтується на використанні експертних оцінок, анкетуванні, методу мозкового штурму.

SPACE-метод (StrategicPositionandActionEvaluation). Алгоритм оцінки стратегічної позиції підприємства на ринку та його дій полягає в наступному: будується прямокутна декартова система координат, в якій по вертикалі відкладаються наступні експертні оцінки (значення): зверху – фінансове положення фірми, знизу – стабільність економічного середовища, а по горизонталі – наступні: справа – привабливість галузі, зліва – конкурентні переваги фірми. За результатами аналізу виводиться загальна конкурентна позиція підприємства та його конкурентів.

Що стосується комплексних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства (C) і продукції (C_p), які в своїй основі використовують інтегральні індекси конкурентоспроможності підприємства, в тому числі з урахуванням конкурентоспроможності його продукції, то наразі їх налічується дуже обмежена кількість. Серед них:

Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції. Метод придатний для оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі аналізу ефективності функціонування його основних підсистем та раціональності використання ними

наєвних ресурсів підприємства. До основних підсистем підприємства належать: виробничий процес (ефективність витрат, фондівіддача, рентабельність, продуктивність праці), управління оборотними засобами (фінансова самостійність), управління збутом і просування товару на ринок засобами маркетингових комунікацій (рентабельність продажів, оптимальність встановлення ціни, заготовленість готовою продукцією, завантаження виробничих потужностей, реклама), продукція (якість, ціна). Таким чином, метод побудований на аналізі 4-х груп показників КСП, а саме: показники, що характеризують ефективність виробничої діяльності; показники фінансового стану підприємства; показники ефективності організації збуту та просування товару на ринок; показники конкурентоспроможності товару.

Метод Л. Мороз та О. Адельшінової. Метод придатний для оцінки конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на оцінці 3-х складових: конкурентоспроможність продукції (C_p), конкурентоспроможність комунікацій підприємства (C_c), конкурентоспроможність персоналу (C_p). Разом з тим кожен з цих показників помножується на ваговий коефіцієнт, значення якого визначається експертним шляхом. Сума всіх вагових коефіцієнтів дорівнює одиниці. Загальна формула КСП (С) (2):

$$C = K_1 \cdot C_p + K_2 \cdot C_c + K_3 \cdot C_p, \quad (2)$$

де: K_1, K_2, K_3 – відповідні вагові коефіцієнти [Мороз, 2008].

Метод оцінки конкурентної сили підприємства (А. Томпсон, А. Стрикленд, Є. Голубков, І. Максимов). Алгоритм: менеджери складають список конкурентних переваг або ключових компетенцій підприємства чи його продукції (6-10 пунктів), які оцінюють шляхом експертних оцінок за шкалою від 0 до 10 балів. Для отримання інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства (К) дані оцінки складаються і порівнюються з аналогічними інтегральними показниками конкурентів (3):

$$K = \sum_{i=1}^n K_i \quad (3)$$

де: K_i – комплексний показник конкурентоспроможності підприємства.

Показники C_p можуть бути представлені як в абсолютному вимірі, так і відносному, для визначення якого необхідно конкретні значення поділити на максимальні значення даного показника в принципі, чи у порівнянні з конкурентами на ринку (4):

$$K = \sum_{i=1}^n K_i \cdot W_i \quad (4)$$

де: W_i – показник значимості (ваги) i -го показника C_p . В даному випадку отримаємо інтегральний показник C_p по відношенню до конкурента. Частіше за все в якості вагових показників використовують в нормовані коефіцієнти, значення яких встановлені експертним шляхом, і в сумі вони складають 1. Так, формула К виглядає наступним чином (5):

$$K = 0,15 \cdot E_p + 0,29 \cdot F_s + 0,23 \cdot E_m + 0,33 \cdot C_p, \quad (5)$$

де: E_p – ефективність виробничої діяльності; F_s – фінансовий стан підприємства; E_m – ефективність збуту і просування на ринок; C_p – конкурентоспроможність продукції [15, 16, 17].

Метод комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства і продукції (Є. Бельтюков, Л. Некрасова). Алгоритм: спочатку знаходиться конкурентоспроможність продукції (C_p) у безрозмірному вигляді за головними показниками, що її найкраще характеризують (ціна, смак/мода, колір, міцність і т.д.), за наступною формулою (6):

$$C_p = \frac{V_i}{V_{max}} \cdot k, \quad (6)$$

де: V_i – значення i -го показника, оціненого за шкалою від 0 до 10 балів; V_{max} – максимальна оцінка показника, тобто 10 балів; k – ваговий коефіцієнт, розрахований експертним шляхом для кожного i -го показника (сума всіх вагових коефіцієнтів дорівнює 1).

Далі розраховують показники розвитку підприємства (обсяг виробництва в грошовому вимірі, продуктивність праці, фондоозброєність, фондовіддача, валова рентабельність продажу, фонд оплати праці, платоспроможність підприємства, асортимент продукції) та переводять їх у безрозмірний вигляд за формулою (7):

$$P_i = \frac{P_{ir} - P_{iw}}{P_{im} - P_{iw}}, \quad (7)$$

де: P_i – значення i -го показника розвитку підприємства, P_{ir} – відносне значення i -го показника, яке розраховується як відношення конкретного значення до максимально можливого значення (P_{im}), P_{iw} – найгірше з можливих значень даного показника. Далі для показників розвитку підприємства та конкурентоспроможності продукції, виражених в безрозмірному вигляді, розробляється шкала вагових коефіцієнтів, що в сумі дають 1 [1].

Проведений аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства дає можливість виявити переваги та недоліки основних груп методів (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги і недоліки сучасних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

№ п/п	Методи	Переваги / недоліки	
		Переваги	
1	2	3	
1	Суб'єктивні	Широта, глибина, гнучкість, можливість оцінювати чималий спектр критеріїв та неструктурованих даних, цілісний підхід	
2	Об'єктивні	Простота, наочність, доступність, швидкість, однозначність, надійність, повторюваність	
3	Комплексні	Можливість розрахувати конкурентну позицію підприємства за всіма спектрами його життєдіяльності, виявити конкурентні переваги і недоліки в системі функціонування підприємства, здійснити більш точні оцінки та, відповідно, розробити ефективнішу стратегію	
4	Симплексні	Простота розрахунку, наочність, доступність, швидкість	
5	Універсальні	Можливість застосовувати всіма господарськими одиницями безвідносно до галузевої приналежності	
6	Спеціалізовані	Легкість здійснення порівняльного аналізу конкурентів, адже вони виробляють ідентичну продукцію, велика імовірність точної оцінки	
7	Кількісні	Простота у використанні, однозначність та достовірність оцінок, точне і деталізоване формулювання причинно-наслідкових зв'язків	
8	Якісні	Широта охоплення аналізом усіх сфер життєдіяльності підприємства, можливість виявити суттєві глибинні причини та взаємозалежності чинників конкурентних переваг і недоліків підприємства та його конкурентів, можливість отримання більш реалістичної оцінки, оскільки інформативний матеріал більш гнучкий, враховує тимчасові нюанси, еволюцію	
Недоліки			
9	Суб'єктивні	Залежність від фаховості експертів, інтуїтивної якості дослідників, велика імовірність похибки	
10	Об'єктивні	Надмірна спрощеність, що унеможливує здійснення системного та ситуативного аналізу, не враховує великої кількості якісних чинників	

1	2	3
11	Комплексні	Складність збору та обробки інформації, інтеграція кількісних і якісних критеріїв, значний суб'єктивізм в оцінці, трудомісткість розрахунків
12	Симплексні	Обмеженість щодо уявлення про конкурентну позицію підприємства в цілому, велика частка абстрагування, висока імовірність викривленої оцінки щодо реальної конкурентоспроможності підприємства в цілому, його конкурентної позиції на ринку
13	Універсальні	Складність здійснення порівняльного аналізу конкурентів, адже кожне підприємство має індивідуальний набір кількісних і якісних відмінностей, що знижує достовірність та реалістичність оцінок
14		Неможливість застосовувати всіма господарськими одиницями безвідносно до галузевої приналежності
15	Кількісні	Неможливість врахувати увесь комплекс критеріїв, що здійснюють вплив на трансформацію конкурентної позиції підприємства, обмеженість висновків, продиктована чітким дотриманням цілей оцінки
16	Якісні	Залежність від фаховості експертів, інтуїтивної якості дослідників, велика імовірність похибки, значний суб'єктивізм в оцінках, складність збору та обробки інформації, значна витратність (часова та фінансова) щодо організації і проведення розрахунків, неможливість чітко визначити причинно-наслідкові зв'язки, відсутність повної об'єктивності і надійності висновків

Джерело: складено автором на основі [4, с. 77, 84, 89].

Оцінюючи ефективність методів з огляду на доцільність їх використання в процесі розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств, найбільш придатними, на нашу думку, є комплексні методи.

Висновки

Підбиваючи підсумки проведеного аналізу, можна зробити наступні висновки. По-перше, в сукупності існуючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємства існує значний дефіцит об'єктивних і комплексних методів. По-друге, основна кількість методів придатна для оцінки конкурентоспроможності підприємства, при цьому більшість із них має недоліки симплексного та якісного методів. По-третє, значна частка суб'єктивізму в оцінці конкурентоспроможності підприємства знижує не тільки ефективність сучасних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства і продукції, а й стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємств. По-четверте, зважаючи на порівняно більший потенціал комплексних та надійність і достовірність об'єктивних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, що зрештою визначає ефективність процесу розробки конкурентних стратегій, необхідно продовжити наукові дослідження за цими напрямками.

Література

1. Бельтюков Є.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2 (12). – С. 6-13.

2. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / За заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

3. Лазаренко А. А. Этапы проведения анали за конкурентоспособности организации / А. А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – №2. – С. 479-484.

4. Дорощева В.В. Методика оценки уровня конкурентоспособности промышленных предприятий / В.В. Дорощева // Известия ИГЭА. – 2011. – № 4. – С. 89-94.
5. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент. ориентированный на рынок: учеб. / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. – 800 с.
6. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Жан-Жак Ламбен; Пер. с франц. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
7. Макаренко А.П. Методы оценки конкурентоспособности торгово-посреднического предпринимательства / А.П. Макаренко // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 3. – С. 119-122.
8. Свирейко Н.Е. Оценка конкурентоспособности масложировых продуктов / Н.Е. Свирейко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 3(41). – С. 24-36.
9. Белоусов В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы / В.Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5(25). – С. 29-36.
10. Вылезагина А.О. Коуч-технологии как способ обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур: монография / А.О. Вылезагина – М.: Директ-Медиа, 2015. – 232 с.
11. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
12. Багиев Г.Л. Международный маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, Н.К. Моисеева, В.И. Черенков; 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 688 с.
13. Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т.А. Гайдаенко. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 480 с.
14. Мороз Л.І. Шлях підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Л. І. Мороз, О. Р. Адельшинова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 611. – С. 147-155.
15. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации / А.А. Томпсон мл., А.Дж. Стрикленд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 258 с.
16. Голубков Е.П. Основы маркетинга: учебник / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 1999. – 185 с.
17. Максимов И.А. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И.А. Максимов // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33-39.

УДК 338.246.87

А.В. Соляник
аспірант,

Університет економіки та права «КРОК»

Енергетична безпека України як функціональна складова її економічної безпеки

У статті розглянуто сутність енергетичної безпеки в контексті економічної безпеки держави, наведено результати узагальнення існуючих підходів до визначення понять «економічна безпека» та «енергетична безпека».

Ключові слова: національна безпека, енергетична безпека, економічна безпека.

А.В. Соляник
аспірант,

Університет економіки і права «КРОК»

Энергетическая безопасность Украины как функциональная составляющая ее экономической безопасности

В статье рассмотрены сущность энергетической безопасности в контексте экономической безопасности, приведены результаты обобщения существующих подходов к определению понятий «экономическая безопасность» и «энергетическая безопасность».

Ключевые слова: национальная безопасность, энергетическая безопасность, экономическая безопасность.

V. Solianyuk
Ph.D. student
«KROK» University

Energy security of Ukraine as a functional component of economic security

In the article the essence of energy security in the context of state economic security was considered, the results of summarized existing approaches to the definition of “economic security” and “energy security”.

Key words: national security, energy security, economic security.

Постановка проблеми

Питання щодо гарантування економічної безпеки набувають в Україні надзвичайного значення. Необхідною умовою існування будь-якої держави сучасного світу є використання енергії. Енергетика має надзвичайно важливе значення для економіки та чинить великий вплив на інші її галузі, оскільки від неї залежить нормальне їх функціонування. Під енергетичною безпекою України слід розуміти спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази, здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання в Україну енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки у режимі звичайного, надзвичайного та воєнного стану, попередити різкі цінові коливання на паливно-енергетичні ресурси або ж створити умови для безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси.

Від здатності держави забезпечувати захист національних економічних інтересів та уникати економічних загроз залежить стабільність соціально-економічного розвитку підприємств та ефективність їх міжнародного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми економічної та енергетичної безпеки суб'єктів господарської діяльності розглядалися у фундаментальних працях: Є. А. Боброва [2], О. С. Власюка, Н. М. Гапак [4], Б. В. Данилишина [6] О. І. Захарова [13], М. Г. Земляного [10],

Л. Криворучького, В. В. Микитенка [9], Т. Б. Надтонки[1] та інших вітчизняних та зарубіжних науковців. Аналіз наукових робіт зазначених авторів свідчить про відсутність розробки актуальних аспектів теорії безпеки, дослідження питань вразливості економічних систем різних держав, зокрема енергетичної безпеки. Економічна безпека держави потребує наявності достатньої кількості ресурсів для реалізації відтворювальних процесів і забезпечення соціальної стабільності, зокрема енергетичних ресурсів. Енергетична безпека є однією з найважливіших функціональних складових економічної безпеки як у межах держави, так і регіону. Різноманітні підходи до визначення енергетичної безпеки в працях зарубіжних і українських вчених свідчать, що природа енергетичної безпеки має динамічний характер.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

На рівень економічної безпеки держави суттєво впливають її окремі функціональні складові, серед яких важливою є енергетична безпека. Недостатнє теоретичне опрацювання і не досить коректне визначення понятійного апарату, що характеризує енергетичну безпеку як системне явище, а також відсутність методологічних засад діагностики і комплексного забезпечення енергетичної безпеки ускладнює розроблення дієвої державної політики в енергетичній сфері України. Це дослідження присвячене питанню з'ясування сучасного розуміння енергетичної безпеки як функціональної складової економічної безпеки України.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження питання сучасного розуміння енергетичної безпеки як функціональної складової економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Поняття «економічна безпека» пережило чимало переосмислень в економічній теорії у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які визначають процеси управління. У сучасній науковій літературі поняття «економічна безпека» досить часто виводять безпосередньо з більш загальної категорії «безпека» (переклад з грецької означає «володіти ситуацією»). У спеціальній літературі наводиться визначення безпеки як стану, за якого будь-який об'єкт знаходиться в надійній захищеності і не піддається негативному впливу будь-яких факторів. У широкому науковому сенсі під безпекою розуміється захищеність природно-фізіологічних, соціально-економічних, культурно-духовних і ситуативних потреб у ресурсах, технологіях, інформації та моральних ідеалів, необхідних для життєдіяльності та розвитку населення [4.].

У сучасному світі національна безпека держави, економічна та енергетична безпека взаємозалежні. Прогнози вчених показують, що в найближчі десятиріччя споживання енергоресурсів не матиме тенденції до зменшення. Нерівномірність забезпечення країн світу та регіонів окремих країн енергетичними ресурсами призводить до виникнення загроз енергетичній безпеці і, як наслідок, економічній та національній, особливо в тих країнах, які не мають достатньої кількості запасів корисних копалин, зокрема вугілля, нафти та природного газу. Оскільки прогноз учених стверджує, що до 2050 р. можна очікувати подвоєння попиту на енергоресурси, викликає доцільність досліджувати енергетичну безпеку як функціональної складової економічної та національної безпеки держави.

Згідно з Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року №1277 «економічна безпека – це стан національної економі-

ки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання» [3].

У системі галузей народного господарства енергетична галузь є однією з найпріоритетніших, оскільки вирішує стратегічні й оперативні економічні та соціальні проблеми. Завдяки енергетиці приводяться в дію техніка та обладнання, створюються комфортні умови життєдіяльності людини як у побуті, так і на виробництві. Енергетика є важливим чинником економічної безпеки країни.

Вперше проблема енергетичної безпеки була усвідомлена в промислово розвинених країнах на початку 70-х років минулого століття під час близькосхідного конфлікту. Тоді була розроблена енергетична політика як щодо кожної з цих країн, так і Міжнародного енергетичного агентства (МЕА). Її складовими стали широке залучення до паливно-енергетичного балансу власних енергоресурсів, пріоритетний розвиток ядерної енергетики і вугільної промисловості, активна енергозберігаюча політика, створення стратегічних резервів енергетичних ресурсів тощо [5].

Адже саме енергетика є стрижнем для існування і розвитку держави. Недостатня забезпеченість власними енергоресурсами сприяє зниженню рівня національної економічної безпеки країни, підвищує її енергетичну залежність від інших країн. Щодо економіки України, то вона забезпечена власними енергоресурсами, зокрема вугіллям, в достатній кількості, проте на окремі види палива – лише на 20-30%. Тому для України питання енергетичної безпеки є одним із основних факторів її існування як самостійної та незалежної держави.

Гарантування економічної безпеки енергетичного комплексу необхідно розглядати як процес прогнозування і запобігання всебічних збитків від негативних впливів на нього з різних аспектів фінансово-господарської діяльності. Для цього прийняті ефективна система управління і раціональна економічна модель.

Енергетика є базовою галуззю вітчизняної економіки, що забезпечує електричною і тепловою енергією внутрішні потреби народного господарства і населення, а також здійснює експорт електроенергії в інші країни. Не завжди заздалегідь можливо дати точну кількісну оцінку ризикам енергетичної галузі України, а методи визначення такої оцінки ще не відпрацьовані. У зв'язку з цим виникають труднощі у сфері мінімізації ризиків та оцінці витрат на управління ними. Ризики енергетичних підприємств можна розділити на зовнішні і внутрішні.

Розглянемо існуючі підходи до розуміння терміна «енергетична безпека». Енергетична безпека – стан захищеності національних інтересів в енергетичній сфері [12], від загроз енергетичного характеру [10], стан забезпечення економіки енергетичними ресурсами [11] або забезпеченість економіки паливно-енергетичними ресурсами [8]. Враховуючи нерівномірне розташування паливно-енергетичних ресурсів за країнами світу, енергетична безпека для країн-імпортерів – це забезпечення надійності їхнього енергопостачання, для країн-експортерів – закріплення на стратегічних ринках за економічно вигідними цінами [7]. Енергетична безпека – система поєднання потенціалів [9]. Кожен із наведених вище підходів до визначення терміна «енергетична безпека» ґрунтується на різних її аспектах, це ускладнює дослідження енергетичної безпеки з економічної точки зору.

Підбиваючи підсумок щодо визначень енергетичної безпеки, які надано різними літературними джерелами, та зважаючи на те, що Україна є країною-імпортером паливно-енергетичних ресурсів, доцільно визначити енергетичну безпеку як стан захищеності держави або регіону в енергетичній сфері від наявних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру шляхом диверсифікації джерел постачання енергоресурсів, гарантування безпеки енергетичної інфраструктури, впровадження нових технологій для зниження залежності від імпорту енергоресурсів за рахунок розвитку нетрадиційної енергетики. Також під енергетичною безпекою України розуміють спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази, здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання енергоносіїв, реалізувати потенціал енергозбереження, збалансувати попит та пропозицію на паливно-енергетичні ресурси.

Незважаючи на розширення наукових та науково-практичних досліджень у цій сфері, методологічні засади оцінки рівня енергетичної безпеки ще недостатньо опрацьовані, що ускладнює розроблення дієвої державної політики енергозабезпечення та створює умови для виникнення додаткових загроз енергетичній безпеці країни.

Сучасне завдання енергетичної безпеки України в умовах глобалізаційних викликів та характеру загроз – це забезпечення можливості стабільно виробляти та використовувати енергію з метою сприяння економічному зростанню країни та підвищення рівня якості життя населення.

Висновки

Енергетична безпека є складовою економічної безпеки держави і передбачає такий стан економіки, який забезпечує захищеність національних інтересів в енергетичній сфері від наявних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, дає змогу задовольняти реальні потреби у паливно-енергетичних ресурсах для забезпечення життєдіяльності населення та надійного функціонування національної економіки. Ключове завдання енергетичної безпеки України в умовах глобалізаційних викликів та загроз – це забезпечення можливості стабільно виробляти та використовувати енергію з метою сприяння економічному зростанню країни та підвищення рівня якості життя населення.

Головною умовою забезпечення енергетичної безпеки є оптимізація енергозабезпечення національної економіки з урахуванням можливостей та загроз, що формуються внутрішніми і зовнішніми факторами.

Література

1. *Надтонка Т. Б.* Енергетична безпека підприємства як інструмент забезпечення його сталого соціально-економічного розвитку / Надтонка Т. Б., Хмельницька О. В. // Економіка і організація управління. – 2010. – № 2(8).
2. *Бобров С. А.* Енергетична безпека держави: [монографія] / С. А. Бобров.– К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2013. – 308 с. – 16,11 д. а.
3. Наказ № 1277 від 29.10.201 Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html
4. *Ганак Н. М.* Суть та еволюція поняття «економічна безпека підприємства» / Н. М. Гапак, І.В. Дочинець // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка.– 2014. – Випуск 2 (43). – с. 68-73.
5. Закон України «Про енергозбереження» від 1 липня 1996 р. № 74/94-ВР // Сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>

6. Данилишин Б. Енергетична безпека в контексті українських реалій // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article .

7. Денчев К. Мировая энергетическая безопасность: история и перспективы / К. Денчев. – Новая и новейшая история. – 2010. – № 2. – С. 34-77.

8. Грязнов Л. Тезисы по энергокризису / Л. Грязнов // Эско. – 2002. – № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://esco-ecosys.narod.ru/2002_2/art34htm.

9. Микитенко В.В. На чому базується енергетична безпека / В. В. Микитенко // Вісник НАН України. – 2005. – № 3. – С. 41-47.

10. Земляний М.Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи / М. Г. Земляний // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. – С. 56-64.

11. Розпорядження КМУ «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» № 145-р від 15.03.2006 р. // Сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-%D1%80>.

12. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.

13. Захаров О. І. Інновації в системі економічної безпеки: Управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання: / Колективна монографія / За ред. Черевка О. В., Гнилицької Л. В., Мігус І. П. – Черкаси: ПП Чабаненко Ю.А. – Черкаси, 2015. – 198 с.

УДК 331.5.02.5

Сулейман Валид Миляд
аспірант,

Університет економіки і права «КРОК»,
научний керівник проф. Одягайло Б.М.

Роль информации в процессе производства

В статье рассматриваются вопросы развития теории информации и обосновывается новое направление исследования вопросов, связанных с категорией “информация”, проанализированы исследования в проблемной плоскости информационной экономики. Исследована роль информации в процессе производства и взаимоотношений между субъектами экономической системы.

Ключевые слова: экономическая теория, информация, экономическая система, информационные технологии, информационные ресурсы.

Сулейман Валид Миляд
аспірант,

Університет економіки та права «КРОК»,
науковий керівник проф. Одягайло Б.М.

Роль інформації у процесі виробництва

В статті розглядаються питання розвитку теорії інформації та обґрунтовується новий напрям дослідження питань, пов'язаних з категорією «інформація», наведено аналіз дослідження у проблемній площині інформаційної економіки. Досліджено роль інформації у процесі виробництва та взаємовідносин між суб'єктами економічної системи.

Ключові слова: економічна теорія, інформація, економічна система, інформаційні технології, інформаційні ресурси.

Valid Suleiman Miliad
PhD student
«KROK» University
Supervisor prof. Odiagailo B.

The Role of Information in Production Process

The issues of development of the theory of information are considered in the article and the new direction of research of issues, connected with the category “information”, is substantiated. Research of the problem sphere of information economics is analyzed. The role of information in the production process and relations between economic entities is studied.

Keywords: *economic theory, information, economic system, information technologies, information resources.*

Постановка проблеми

Изменения, происходящие в мировой экономике, формируют новый экономический уклад, который коренным образом отличается от традиционных моделей смешанной экономики. Стадии экономического развития и ее признаки проявляются в развитых странах уже в настоящее время.

На протяжении всего социально-экономического развития общества информация имела важное значение для экономической деятельности. Но масштабность и глубина происходящих в настоящее время трансформаций свидетельствуют о формировании принципиально новых возможностей использования таких ресурсов как информация и знания, равно как и определяют разнообразие направлений и аспектов их исследования.

Информация представляет собой общенаучное понятие, исследуется с различных сторон в разных науках – естественных, гуманитарных, технических. В результате этого информация проявляется во всех процессах и представляет собой отражение предметов, явлений, отношений. С расширением возможностей передачи, использования информации в различных процессах и видах деятельности, получила распространение теория информации, некоторые положения которой нашли своё дальнейшее развитие в экономических теориях, в которых исследуется информация.

Одной из наиболее насущных проблем XXI века стала необходимость преодоления информационного кризиса, основным проявлением которого является противоречие между стремительно возрастающими объемами информации, знаний и снижением возможностей в получении необходимой информации и её дальнейшему использованию.

Анализ последних исследований и публикаций

Сегодня существует довольно много исследований в проблемной плоскости информационной экономики. Современные фундаментальные разработки по теории информации принадлежат таким ученым, как Л. Бриллюен [10], Н. Винер [11], Р. Хартли [12], Р. Фишер [13], К. Шеннон [14], У. Эшби [15]. Информация как товар, особенности ее производства, распространения и использования были объектом исследования К. Эрроу [16]. Работы А. Тоффлера [17,18] позволили рассмотреть становление информационной экономики и тенденций ее развития. На проблемном пространстве, связанном с информационной экономикой, наиболее активно анализируются информационные продукты и ресурсы, процессы внедрения информационных технологий в бизнес, развитие рынка информационных услуг.

Не решенные ранее части общей проблемы

Стоит развивать исследования в сфере разработки информации как специфического блага и как важнейшего фактора современного производства, поскольку информация, активизируясь, радикально влияет на социально-экономические системы и способна демонстрировать принципиально новые, пока неизвестные и непрогнозируемые результаты.

Формирование целей статьи

Целью статьи является рассмотрение вопроса развития теории информации и обоснование нового направления исследования вопросов, связанных с категорией «информация», анализ исследования в проблемной плоскости информационно-экономической экономики, исследование роли информации как фактора производства.

Основной материал исследования

Любая из существующих сегодня парадигм не свободна от односторонности представления экономической реальности, в том числе и содержания информации, ее места, роли и функции в экономике. В то же время системный характер рассматриваемого предмета может быть, как утверждает Б. М. Одягайло [1], предпосылкой необходимого синтеза идей разных направлений.

Основным источником развернутых методологических споров, на наш взгляд, стало осознание значимости проблемы информации в усложняющейся социально-экономической системе.

М. Саймон пророчил эту проблему еще в 1976 г., говоря, что привлечение к экономическим исследованиям информационных проблем приведет к изменению всего социально-экономического развития общества [2].

В соответствии с подходом И. Лакатоса, любая научная теория основывается на определенных фундаментальных предпосылках, являющихся ее аксиоматическим полем, которое представляет собой исходную точку исследования. Кроме того, теория допускает набор других предпосылок, которые кажутся менее значимыми для ее целостности и образуют своеобразный защитный пояс исследовательской программы. Модификация защитного пояса приводит к модификации исследовательской программы, в то время как изменение элементов ядра означает переход на новую исследовательскую программу [3].

В неоклассической парадигме экономической теории твердое ядро образуется такими конструктами: совершенной реальности, индивидуализма, экзогенности и стабильности преимуществ, концепции «невидимой руки» рынка. А к защитному поясу принадлежат: совершенство информационного поля, институциональное обеспечение, однородность товара и полная спецификация прав собственности. Нельзя не согласиться с И.Е. Рудаковой, заметившей, что «во многих случаях «кризис» экономической теории – это есть проблема несоответствия ее предпосылок и выводов изменившимся обстоятельствам» [4].

В определенном смысле кризис неоклассической теории был заложен в аксиоматическом поле, и, в первую очередь, в предположении о совершенстве информации, из чего в определенной степени выплывают и другие предпосылки. Конечно, реальный рынок информации несовершенен. В частности, информация распределена ассиметрично, одни участки обмена более информативны по сравнению с другими, а получение дополнительного объема информации связано с достаточно весомыми расходами.

В реальности проблема доступности информации в процессе принятия решения экономическими агентами ставилась в теоретических исследованиях еще в

первой половине XX ст. Еще в 1924 г. Ф. Найт рассматривал неопределенность как неотъемлемую характеристику экономической среды. [5]. Приблизительно в это же время Я. Маршак выдвинул гипотезу о возможностях экономического расчета в условиях неопределенности, рассматривая цены как основной источник информации.

Безусловно, что в современном мире принятие любого решения связано с обработкой больших информационных массивов. Исследование рынка, инвестирование, контроль деятельности конкурентов и собственных организационных структур в связи с осложнением межсубъектных связей требуют все больше информационных ресурсов. Вместе с этим получение совершенной информации становится более сложным делом, которое приводит к постоянному росту информационных издержек. Это обстоятельство актуализировало дальнейшие исследования экономистов недовольных тем, что неоклассическая парадигма, признавая существование неопределенности как неотъемлемого фактора рыночной среды, однако исключила экономические проблемы из экономического анализа.

Дж. Стиглер во второй половине XX ст. разработал концепцию выбора в условиях неопределенности, которая в целом сводится к общему случаю неоклассической модели выбора в условиях совершенной информации [8]. Тем самым было положено начало зарождению экономической теории информации.

Информация всегда использовалась в производстве, но именно сегодня, когда она заняла доминирующее место в организации национального хозяйства, становится понятной мера ее исключительности. Уникальность информации как производственного фактора обусловлена заключенной в ней дихотомией пространности и редкости, неисчерпаемости и конечности. Ни одно из ранее известных условий производства не отличалось подобным сочетанием соответствующих свойств и характеристик.

А. Олейник предлагает рассматривать тип поведения как функцию двух переменных: степени жесткости когнитивных ограничений и степени полноты информации, используемой для принятия решения. Причем «объем используемой информации зависит от издержек ее поиска, из чего следует, что в конечном итоге идет речь о когнитивных ограничениях и объеме издержек на поиск информации» [9].

По мере движения от аффективного поведения к целерациональному процедура принятия решения усложняется за счет увеличения объема принимаемой во внимание информации и совершенствования ее обработки.

При этом речь идет не только о количественной разнице, но и качественной: информация становится неоднородной, а процедура ее обработки включает все большее число элементов. Так, вся информация, необходимая для эффективного поведения, заключена во внешнем стимуле, и она напрямую воздействует на поведение по модели «стимул – реакция». В случае целерационального поведения индивиду необходима информация о ресурсах, возможностях, интересах, целях, задачах.

Выводы

Таким образом, рост роли и значения информации как фактора производства радикально модернизирует процесс образования издержек производства. Несмотря на то, что материальные носители информации легко тиражируемы, обладающие ею индивиды остаются уникальны и невоспроизводимы. Издержки по распространению материализованной информации весьма невелики и могут быть квантифицированы. В то же время ценность заключенного в носителях

кодифіцированного знання не может быть определена даже приблизительно. В этой ситуации мы имеем дело с радикальным изменением фундаментальных основ традиционных стоимостных оценок.

В условиях, когда информация и знания – эти сущности, не получающие адекватной объективизации вне владеющего ими человека, – становятся основным производственным фактором, проблема стоимости утрачивает свой прежний экономический характер и в определенной степени становится социологической и даже психологической проблемой. Следовательно, стоит развивать исследования в сфере разработки информации как специфического блага и как важнейшего фактора современного производства, поскольку информация, активизируясь, влияет на социально-экономические системы радикально и способна продемонстрировать принципиально новые, пока неизведанные и непрогнозируемые результаты. Исходя из этого, можно утверждать, что современная информационная парадигма пока что находится в состоянии становления.

Литература

1. *Одягайло Б. М.* Національне та інтернаціональне в економічній системі України (спроба методологічного синтезу): монографія / Б. М. Одягайло. – Кривий Ріг: ЧП Залозний, 2009. – 183 с.
2. *Herbert A. Simon.* FROM SUBSTANTIVE TO PROCEDURAL RATIONALITY // *Method and Appraisal in Econoics.* Cambridge: Cambridge University Press, 1976. – P. 148.
3. *Кузьминов Я. И.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Юдкевич М. М., Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А. Москва: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2007. – 444 с.
4. *Рудакова И.* Основное течение экономической теории: потенциал и научная критика / Рудакова И. – 2005 // *Вопросы экономики.* – 2005. – №9. – С. 21-35.
5. *Симионов Ю. Ф.* Информационные технологии в экономике. Под редакцией д.э.н., профессора Ю. Ф. Симионова. Серия «Высшее образование». Ростов н/Д: «Феникс», 2003 – 352 с.
6. *Льїн В. В.* Фінансова цивілізація в перспективах розвитку людини і суспільства // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей: Матеріали IV Міжнародних філософсько-економічних читань (18–20 травня 2011 року, Львів) / Редколегія. Відп. секретар З. С. Скринник. – Львів, 2011. – 435 с. – С. 16-25.
7. *Стиглер Дж.* Экономическая теория информации. – В кн.: Теория фирмы. СПб, 1995. – 534 с.
8. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика.: Учебн. Пособие. – М.: ИНФА, 2000. – С. 271.
9. *Бриллюэн Л.* Научная неопределенность и информация. М., 1966. – С.12.
10. *Винер Н.* Кибернетика и общество. М., 1968. – С. 31.
11. *Hartley, R.V.L.* “Transmission of Information”. – *Bell System Technical Journal*, July 1928, – P. 535-563.
12. *Fisher, Sir Ronald.* *Statistical Methods for Research Workers.* – Oliver & Boyd, Ltd, – London, 1925.
13. *Шеннон К.* Работы по теории информации и кибернетике. — М. : Изд-во иностр. лит-ры, 1963. — 830 с. Эшби У. Р. Введение в кибернетику. М., 1958. С. 18.
14. *Эрроу К.* Информация и экономическое поведение // *Вопросы экономики*, 1995. – №5. – С. 98-113.
15. *Тоффлер О.* Столкновение с будущим // *Иностранная литература*. 1972. – № 7. – С. 231-243.
16. *Тоффлер А.* Третья волна // *США: экономика, политика, идеология*. 1982. – №7 – С. 11.

УДК 338.242.4.025.2(439)

Ткач Д.І.
доктор політичних наук, професор,
проректор з міжнародних питань
Університет економіки та права «КРОК»

Лібералізація господарської діяльності в Угорщині як перший крок на шляху економічних трансформацій (досвід 90-х років ХХ сторіччя)

У статті аналізуються найважливіші кроки реформування економіки Угорщини на шляху трансформації. Визначаються ключові її напрями, а саме лібералізація господарської діяльності в Угорщині як перший крок на шляху економічних трансформацій у 90-х роках ХХ сторіччя. Детально аналізується лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків.

Ключові слова: Угорщина, реформування економіки, лібералізація господарської діяльності, лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, формування ринкової банківської системи.

Ткач Д.И.
доктор политических наук, профессор,
проректор по международным вопросам
Университет экономики и права «КРОК»

Либерализация хозяйственной деятельности в Венгрии как первый шаг на пути экономических трансформаций (опыт 90-х годов ХХ столетия)

В статье анализируются важнейшие шаги реформирования экономики Венгрии на пути трансформации. Определяются ключевые ее направления, а именно либерализация хозяйственной деятельности в Венгрии как первый шаг на пути экономических преобразований в 90-х годах ХХ века. Подробно анализируется либерализация внешнеэкономических связей.

Ключевые слова: Венгрия, реформирование экономики, либерализация хозяйственной деятельности, либерализация внешнеэкономических связей, формирование рыночной банковской системы.

Tkach Dmytro
Professor, doctor of political Sciences,
Vice-rector for International Affairs
KROK University

Liberalization of Economic Activity in Hungary as the First Step on the Path of Economic Transformations (the experience of the 90-ies of the XX century)

The most important steps of reformation of Hungarian economy on the way to transformation are analyzed in the article. The key areas of it, namely the liberaliza-

tion of economical activities in Hungary as the first step on the way to the economic transformations in 90s years of XX century, are defined. The author analyzes in detail the liberalization of foreign economic relations.

Keywords: *Hungary, reformation of economy, liberalization of economical activities, foreign economic relations, formation of a market banking system.*

Постановка проблеми

Розглядаючи події в Угорщині 1990-х років, важливо глибше осмислити теоретико-методологічні проблеми, пов'язані з оцінкою сучасних трансформаційних процесів, особливо в економічній сфері. Саме тоді робилися найважливіші кроки реформування економіки Угорщини, визначалися ключові її напрями, зокрема лібералізація господарської діяльності. Для України це є актуальним і сьогодні тому, що незважаючи на 25-річне існування як незалежної держави, в країні і сьогодні не здійснені ті економічні реформи, які угорці реалізували ще у 1990-х роках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню проблематики реформування Угорщини на шляху трансформації присвячені дослідження українських учених: Є. Р. Бершеди [13], В. Гесця [7], О. Пивоварського [1], Д. І. Ткача [9], а також іноземних: Дж. Сакса [1], Л. Бальцеровича [2], I. Berend [10], Kuczsi, Tibor [18], Róna-Tas, Ákos [19], і російських: Р.С. Гринберга [6], Л. Данко [20], Л. С. Лучкіної [17], М. А. Усієвича [7], И.Г. Ушкалова [16], Е. Е. Шестакова [15] та інших.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

У сучасній економічній науці значна увага приділяється аналізу трансформаційних процесів в економіках постсоціалістичних держав, існують різні підходи до цієї проблематики, більшість із яких розглядає сучасну трансформацію як перехід до ринкових відносин. Однак вітчизняній науці цій проблематиці приділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз ключових кроків реформування економіки Угорщини на шляху трансформації, а також визначення її напрямів; аналіз лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків Угорщини.

Основний матеріал дослідження

Для того, щоб розпочати ринкові перетворення в країні, потрібно було ліквідувати командно-адміністративну систему управління економікою. Дж. Сакс та О. Пивоварський виділяють дві стадії переходу до ринкової економіки – просту та складну. Проста полягає у знищенні перепон, встановлених на шляху до економічної свободи та конкуренції централізованою плановою системою. А складна – у створенні нової системи, що ґрунтується на законі та приватизації власності [1]. В Угорщині проста стадія, а саме процес ліквідації механізмів та інститутів старої системи, пройшла досить швидко та безболісно. На практиці це означало відмову від системи державного директивного планування, а також від централізованого розподілу матеріально-технічних ресурсів та перехід до ринкового механізму вирішення завдань розподілу.

Наступним кроком стала лібералізація виробничої та комерційної діяльності. Лібералізація за формою виглядала як відмова держави від більшості заборон та обмежень, якими так зловживали при соціалізмі, а по суті включала ліквідацію обмежень на створення й функціонування приватних підприємств, відмови від

контролю за цінами, обмежень у зовнішній торгівлі, введення конвертованості валюти, відхід від контролю за процентними ставками[2]. Рівень лібералізації в Угорщині мав три виміри. У галузі внутрішніх національних ринків – лібералізація внутрішніх цін і прогрес у скасуванні державної монополії на торгівлю. У галузі зовнішніх ринків – лібералізація міжнародного торгового режиму, конвертованість валюти тощо. І, нарешті, відкритість економіки для розвитку приватного сектора.

Щодо першого виміру, то ключову роль у ньому відіграла лібералізація цін, яка полягала у тому, що виробникам, продавцям та посередникам надавалося право визначати та встановлювати ціни з урахуванням кон'юнктури ринку. Угорщина цінову лібералізацію розпочала ще з реформ 1968 року. Тоді частка лібералізованих цін становила 23%, у 1986 – 55% г., 80% – в 1989 р. і 92% – у 1992 році [3]. Угорська держава залишила за собою також право централізованого встановлення цін на певні групи товарів. Якщо засоби монетарної політики впливають на формування цін через попит, то через державні ціни держава впливає на формування індексу споживчих цін. У грудні 1999 р. частка товарів і послуг з регульованими цінами становила 17,7%, у 2000 р. – 17,99%. До товарів з регульованими цінами відносились побутова енергія (електроенергія, газ) і ліки, до послуг – тарифи на громадський транспорт і комунальні послуги.

Державне регулювання у галузі цін розповсюджувалось також на контроль за формуванням цін фірм, які посідають монопольне положення на ринку. З цією метою в Угорщині у 1991 році було створено Відомство з конкуренції, головним завданням якого визначено недопущення зловживань у цій сфері, відстеження картельних угод, що обмежують конкуренцію, а також контроль за концентрацією виробництва.

Перші кроки на шляху впровадження ринкових реформ, у першу чергу лібералізації, справили досить серйозний негативний вплив на стан економіки держави. Виникла досить складна ситуація, коли стара система управління була зруйнована, а нова, заснована на ринкових інститутах, тільки народжувалась. У результаті Угорщина потрапила у досить глибоку економічну кризу, особливо у 1992-1993 рр. Доходи населення були знецінені, обігові кошти підприємств також значно зменшилися, зменшилось і споживання. І хоч угорці обійшлися без «шокової терапії», однак лібералізація господарської діяльності супроводжувалася реалізацією радикальних програм макроекономічної та фінансової стабілізації, спрямованих на придушення інфляції, зміцнення національної грошової одиниці та надання стійкості валютним курсам та іншим макроекономічним фінансовим параметрам. Невід'ємною складовою цих програм були стандартні монетаристські схеми придушення попиту через обмеження грошової маси, встановлення високої ставки рефінансування та скорочення бюджетного дефіциту. Жорстка фінансова політика дала можливість звести показники річних темпів інфляції до відносно невисоких двозначних чисел, а до кінця 1990-х років вони вже не перевищували 10%.

Стійка результативність і незворотність макроекономічної стабілізації в Угорщині не були пов'язані лише з використанням рецептури ортодоксального монетаризму, що обмежується тільки регулюванням грошового обігу. Угорські реформатори усвідомлювали те, що динаміка цін у перехідних економіках визначається не тільки попитом на товари й послуги, але й можливостями його задовольнити. Вони розуміли, що інфляція залежить не тільки (а часом і не стільки) від динаміки грошової емісії, але й від так званих немонетарних факторів. Саме тому їм вдалося вичленити дві найбільш діючі хибні спіралі у знеціненні гро-

шей: «ціни–доходи–ціни» і «інфляція–девальвація–інфляція». А точний діагноз визначив, у свою чергу, й правильність лікування, яке із самого початку реформ зводилося до використання пакета взаємодоповнюючих заходів для регулювання грошового обігу, частини цін, особистих доходів і валютного курсу.

Винятково важливий висновок з порівняльного аналізу десятилітньої практики ринкової трансформації в Угорщині полягає в тому, що досягнення макроекономічної стабілізації повинно розглядатися як необхідна, але далеко недостатня умова для стійкого економічного росту. Ставка на одне тільки придушення інфляції ніде себе не виправдовує. На певних етапах потрібне проведення принципово іншої макроекономічної політики, що передбачає поєднання заходів для стримування росту загального рівня цін зі стимулюванням господарського розвитку.

Результатом економічної діяльності уряду Угорщини стало те, що великої інфляції вдалося уникнути і, порівняно із сусідніми країнами, ситуація була більш-менш контрольованою. Норма інфляції, яка виражається з 1988 р. двозначними величинами, досягла свого піка у 1991 р. – 35%. У наступні роки вона поступово знижувалась (виключенням став 1995 р. – 28,2%) і у 1999 р. опустилась до 10%, а у 2000 р. – до 9,8%. Підвищення інфляції з 22,5% у 1993 р. до 28,2% у 1995 р. було результатом значної одноразової девальвації форинта.

При таких темпах інфляції в країні не було необхідності у шокових методах її подолання, як це було, наприклад, у Польщі, де у 1990 р. норма інфляції становила 586%. Не було потреби проводити і грошову реформу чи деномінацію форинта.

Факторами збереження керованості інфляції в Угорщині на початку переходу до ринкової економіки стали: раніше досягнута висока насиченість споживчого ринку, забезпечення збалансованості платоспроможного попиту й товарного покриття; поступова лібералізація цін при збереженні певної регулюючої ролі держави, боротьба з монополізмом на ринку шляхом впровадження серйозних санкцій щодо виробників, які намагалися використовувати своє монопольне положення на ринку для нав'язування покупцю монопольно високих цін, а також швидкої лібералізації імпорту (вже в 1990 р. 90% його обсягу); антиінфляційна спрямованість програми стабілізації у цілому.

Держава в Угорщині послідовно приділяла велику увагу аналізу причин інфляції та пошуку засобів щодо її стримування. Антиінфляційна політика складалася з інструментів непрямого впливу, насамперед засобів монетарної політики (політика процентних ставок і валютного курсу), а також адміністративного централізованого встановлення цін на групу товарів з регульованими цінами. В Угорщині досить обережно підійшли й до введення вільно плаваючого валютного курсу. У 1990-1994 рр. Угорським національним банком встановлювався фіксований валютний курс з межами коливань (валютний коридор).

Державна політика валютного курсу виконувала двоєдине завдання: підтримка стабільності національної валюти і забезпечення інтересів вітчизняних експортерів, незацікавлених у завищенні курсу форинта. Тому, коли в 1994-1995 рр. курс форинта виявився завищеним, при тому, що значно виріс дефіцит зовнішньоторговельного балансу, в березні 1995 р. у межах пакета стабілізаційних заходів, що носили назву «пакета Бокроша», було прийняте рішення про разову девальвацію форинта на 9% і одночасне введення змінного курсу форинта зі щомісячною нормою девальвації, що повідомляється заздалегідь: до середини 1995 р. – 1,9% на місяць, у другому півріччі 1995 р. – 1,3%, у 1996 р. – 1,2-1,1%, у 1997 р. – 1,0-0,9%, у 1998 р. – 0,7%, у 1999 р. у січні – 0,6%, потім – 0,4%, із жовтня 1999 р.

– 0,4%, на початку 2000 р. – 0,3%, з квітня 2001 р. – до 0,2% [4]. З 1 жовтня 2001 р. цей захід був взагалі скасований. У результаті норма інфляції спочатку підскочила, а потім стала знижуватися.

Уряд Д. Хорна і керівництво Угорського національного банку (УНБ) з самого початку діяльності заявляли, що поки середньорічні темпи інфляції не упадуть нижче 4-5%, вони продовжуватимуть політику поступової девальвації, при якій курс долара постійно знижується відносно форинта. Результати монетарної, антиінфляційної політики Угорщини в 1995 – 1998 рр. довели правильність обраного шляху (в Угорщині з літа 1995 р. темпи інфляції зменшувалися на 4,4% у рік, тоді як у деяких сусідніх країнах ці показники були значно гіршими. Наприклад, у Румунії з 1975 р. по 1997 р. темпи інфляції підвищилися у 5 разів (32,5 – 154,8), у Югославії з 1997 по 2000 роки в чотири рази (21,6 – 85,7). Голова УНБ Г. Шурані, реагуючи на критику політики поступової девальвації, заявив, що Центробанк не бачить поки причин для зміни курсової політики. «Мають рацію ті економісти, – сказав Г. Шурані, – які думають, що не можна вважати гарною самою по собі ні вільно плаваючу систему, ні систему фіксованого курсу. Усе залежить від конкретних умов» [5].

На початковому етапі ринкових трансформацій в Угорщині значна увага приділялася й лібералізації зовнішньоекономічної діяльності. На практиці це означало насамперед скасування державної монополії зовнішньої торгівлі та надання господарським об'єктам (як державним підприємствам, так і приватним фірмам та змішаним товариствам) право самостійно виходити на зовнішній ринок та здійснювати на ньому експортні та імпорتنі операції. Порядок одержання дозволу на ведення зовнішньоторговельної діяльності був максимально спрощений, було введено реєстраційний режим для заснування зовнішньоторговельних фірм. У результаті число учасників зовнішньоекономічної діяльності різко зросло: у кінці 1980-х років їх було кілька десятків, а до середини 1990-х – тисячі, хоч у багатьох з них для успішного ведення цього виду діяльності не було ні достатніх капіталів, ні досвіду роботи.

Ступінь лібералізації експорту та імпорту вже на початковому етапі реформ виявився досить високим (одночасно було лібералізовано до 90% імпорту та 70% експорту). Управління зовнішньоекономічними зв'язками стало здійснюватися переважно за допомогою непрямих методів – мита, квот тощо). Реалізація наданого підприємствам права ведення зовнішньоекономічної діяльності вимагала створення механізму, який би забезпечував доступ імпортерів до іноземної валюти. Для цього була проведена лібералізація валютного режиму, що полягала у введенні обміну національної валюти та скасуванні валютних обмежень (включаючи дозвіл купувати і продавати валюту). Лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків мала наметі створення відкритої економіки, тобто господарської системи, орієнтованої на максимальну участь в міжнародному розділі праці та світових господарських зв'язках. Перехід до моделі відкритої економіки включав країну в процеси інтернаціоналізації виробництва, міжнародного руху капіталів, робочої сили та науково-технічних знань й інформації, що було особливо важливо у зв'язку зі стрімким підвищенням ролі науково-технічного прогресу, як фактора економічного розвитку.

Угорці вже на початку процесу створення відкритої економіки розуміли, що лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності потрібно проводити досить обережно. Це стосувалося, насамперед, зовнішньоторговельних і валютних операцій, експорту й імпорту капіталу. Тому рух до відкритості узгоджувався з поступовістю у скасуванні обмежень, досить суворим контролем за діяльністю

суб'єктів господарювання, що дало змогу уникнути багатьох відомих в українській практиці негативних явищ.

Дуже обережно, наприклад, в Угорщині підійшли до реалізації прагнення досягти обміну національної валюти на конвертовану та навпаки. Скасування валютних обмежень було зваженим і поетапним. З самого початку реформ запровадили правило обов'язкового продажу експортерами державі 100% валютного виторгу. Тільки зі зміцненням валютного стану підприємства одержували право відкривати валютні рахунки в національних комерційних банках, це правило було скасовано лише через 5-6 років після початку реформ (у 1995-1996 рр.). Громадяни мали право купувати тільки певну кількість валюти на конкретний строк. Обмежувалися валютні суми при виїзді громадян за кордон. Такий підхід зіграв поряд з іншими факторами важливу роль у запобіганні «валютизації» платіжного обігу.

В Угорщині активно використовувалася практика нетарифних обмежень. У середині 1990-х років система ліцензування охоплювала 30% експорту та 7-8% імпорту (передусім це стосувалося країн-членів РЕВ).

Ще більш обережний підхід в Угорщині був до скасування обмежень на експорт капіталу. Якщо залучення іноземного капіталу у формі прямих інвестицій були для угорців абсолютним пріоритетом, то їхнє ставлення до вільного відтоку з країни національного капіталу було значно «консервативнішим». Дії уряду у цій сфері дали можливість попередити втечу капіталу за кордон, розвернути його в сторону вітчизняного товаровиробника та сфери послуг. В Угорщині не знайшла великого місця у грошовому обігу й іноземна валюта, на неї ніколи не припадало більш ніж 25% загального обсягу, і вона не використовувалася широко ні як платіжний засіб, ні як засіб накопичення. Закони, що суттєво пом'якшили валютний режим, були прийняті в країні тільки по мірі зміцнення валютного становища. Тільки в червні 2001 року форинт став повністю конвертованим, а уряд лібералізував валютні регламентації [10]. Однак, ці заходи у зовнішньоекономічній сфері не змогли повністю нейтралізувати негативні наслідки лібералізації, яку в Угорщині деякі автори називають однією з факторів росту негативного сальдо поточних операцій та збільшення зовнішньої заборгованості.

Перша половина 1990-х рр. у зовнішньоекономічних зв'язках Угорщини пройшла під знаком форсованої переорієнтації з колишнього Радянського Союзу на Захід. Проте на самому початку 1990-х рр. буквально за 2-3 роки Угорщина зуміла здійснити значну корекцію географічного розподілу своєї зовнішньої торгівлі: саме в ті роки їй вдалося переорієнтувати на країни Заходу 20-30% продукції, що раніше поставлялася на східноєвропейський ринок.

Згодом подальший невеликий ріст питомої ваги розвинутих країн в угорському експорті відбувся уже винятково за рахунок згортання постачань у країни, що розвиваються – експорт у країни Східної Європи, особливо країни «Вишеградської групи», стабілізувався. Підсумки 1993 р. свідчать про те, що зовнішньоторговельна переорієнтація шляхом елементарного маневру експортними фондами без глибокої структурної перебудови експортного виробництва у бік збільшення частки ефективних і конкурентоздатних товарів цілком себе виправдала. Більше того, у ці роки ефективність і конкурентоздатність угорського експорту помітно знизилася, а в його структурі зміцнилася паливно-сировинна спрямованість при істотному скороченні питомої ваги машин і обладнання. Причому на Заході Угорщині вдавалося продавати в основному матеріало- і енергомістку машинобудівну продукцію: промислову арматуру, радіатори, вироби зі сталевих дроту, газові плити, емальований посуд, підшипники, землерийні й дорожно-будівні маши-

ни, баржі, зварювальне устаткування тощо. У найбільш важкий стан потрапили наукомісткі галузі: електронна промисловість, приладобудування, виробництво устаткування зв'язку – ті галузі, які тісніше за інші були зв'язані з військово-промисловим комплексом. На окремих підприємствах частка військових замовлень доходила до 50-70% валової продукції, а на експорт у СРСР і інші країни РЕВ направлялося 60-70% виробленої військової техніки. Позбавившись цих ринків збуту, підприємства опинилися на грані повного краху.

Низька конкурентоздатність угорських товарів, дефіцит експортних фондів призвели до катастрофічного обвалу експорту УР у 1993 р. (на 13,1% за фізичним обсягом і на 16,8% за вартістю). При цьому випереджальними темпами став скорочуватися експорт саме в розвинуті країни (відповідно на 16,4 і 21,0%). Різке скорочення витрат, що відбулося в ці роки, на науково-технічні розробки і капітальні вкладення згубно позначилося на модернізації виробництва. Велика частина угорських підприємств, у тому числі й приватизованих, мала погане технічне оснащення, випускала застарілий асортимент продукції, була нездатна самостійно пристосуватися до ринкових умов.

Усе це спонукало новий коаліційний уряд терміново прийняти на другу половину 1994 р. і на 1995 р. антикризову програму, а навесні 1995 р. – пакет стабілізаційних заходів і програму модернізації, важливе місце в якій надавалося заходам щодо стимулювання експорту та обмеження імпорту. У галузі зовнішньої торгівлі перших позитивних зрушень удалося досягти лише до кінця 1995 р. При цьому, як показало дослідження, проведене угорським науково-дослідним центром Копінт-Даторг, подальший ріст угорського експорту значною мірою забезпечували змішані підприємства за участю іноземного капіталу, на які в 1995 р. припадало вже більше половини всього угорського експорту [6]. Так воно й трапилося у подальшому, за рахунок підприємств, які належали іноземним власникам, а також модернізованих за допомогою інвестицій з-за кордону, угорський експорт значно збільшився. У той же час під впливом майже повної лібералізації імпорту в першій половині 1990-х рр. сформувалася стійка імпортна залежність угорської економіки від країн Заходу. Одночасно Угорщині вдалося помітно послабити залежність від імпорту з країн СНД, і в першу чергу Росії. При цьому адаптація угорського національного господарства до економіки західних країн у 1990-і рр. здійснювалося набагато інтенсивніше, ніж це відбувалося раніше. Нерідко цей процес мав дуже болісний характер у першу чергу в соціально-економічній галузі.

Країни Заходу нав'язували Угорщині свої правила гри, а не навпаки. Дійсно, навіщо, приміром, країнам Європейського Союзу Угорщина як експортер аграрної продукції, коли вони в себе борються з надвиробництвом продовольства? Тому Угорщина, самозабезпеченість якої продукцією сільського господарства й харчової промисловості іноді досягала 130%, стала щорічно скорочувати аграрне виробництво, обмежувати власний експорт продовольства і неухильно розширювати його імпорт. Так, у 1991-1994 рр. угорський експорт сільгосппродукції і харчових товарів у країни ЄС збільшився ледь помітно, а зустрічний імпорт зріс майже втричі. Якщо в 1990 р. угорські постачання аграрної продукції у країни ЄС у 6 разів перевищували зустрічний імпорт товарів цієї групи, то в 1994 р. – уже дещо більше, ніж удвічі.

З лібералізацією імпорту на угорський ринок хлинули якісні промислові товари народного споживання західного виробництва, їхній імпорт став стрімко зростати (тільки за один 1991 р., наприклад, відразу втричі). Імпортний ширжиток, часом дешевший, ніж вітчизняні аналоги, став рішуче витіснити з угор-

ського ринку вітчизняних виробників. Якщо до лібералізації імпорту на частку імпортованих товарів у роздрібній торгівлі припадало не більше 20%, то в 1991 р. – уже 29,2%, а в 1994 р. – 35,6% [7]. Внутрішній ринок ранніх овочів і фруктів, наприклад, повністю затоварений західними фірмами. Істотно потіснені на вітчизняному ринку були й угорські виробники медикаментів, пральних засобів, косметики, а також взуття.

Конкуренція з боку західного імпорту виявилася для угорських підприємств потужним стимулом до власного розвитку, активного пошуку іноземних партнерів по промисловій кооперації і спільному підприємництву. Хоча чимало прикладів й того, коли вітчизняне виробництво певних товарів просто припинялося і країна цілком переходила на їх імпорт. Так було, зокрема, з чавунними й іншими металевими виливками, а також з багатьма виробами машинобудування.

У галузі енергопостачання в Угорщині узятий курс на диверсифікованість імпорту енергоносіїв, зниження залежності від постачань з Росії й інших країн СНД. Для цього здійснювалося широке підключення до західноєвропейських енергетичних мереж. Так, наприкінці 1992 р. була введена в експлуатацію ЛЕП напругою 400 КВ між Угорщиною й Австрією. У 1994 р. розпочате будівництво газопроводу від Дьора (УР) до австрійського кордону й далі через Австрію з підключенням до західноєвропейської системи газопроводів з виходом на виробників газу у Північній Європі. Проробляється проект газопроводу на південний напрям до алжирського зрідженого газу. Планується також підключення до нафтопроводу Трієст – Інгольштадт, будівництво нафтопроводів, що зв'яжуть нафтопереробні комбінати у Швехате (Австрія), Братиславі (Словаччина) і Сазхаломбатге (УР).

Досить активне підключення до західноєвропейських систем енергопостачання однак зовсім не означає, що Угорщина збирається відмовитися від закупівель енергоносіїв у Росії та інших країн СНД, що, звичайно, вигідніше для неї, ніж імпорт з третіх країн. Ініціатива досягнутої в Москві восени 1993 р. домовленості про те, що Росія не скоротить постачання в Угорщину нафти й газу, а щодо газу подвоїть їх до 2001 р., була ініційована саме угорською стороною. Західноєвропейські джерела постачання Угорщина розглядає як резервні на випадок перебоїв з постачаннями з Росії й інших країн СНД. Крім того, транспортна інфраструктура, що створюється, може бути використана Угорщиною для транзиту енергоносіїв із країн СНД на Захід, а також прихованого їх реекспорту.

Досвід пошуку Угорщиною альтернативних джерел енергоносіїв є надзвичайно цікавим для України. За всі роки політичних та економічних трансформацій в цій країні Росія ні разу не використала фактор залежності угорців від поставки російської нафти та газу для вчинення тиску на Угорщину в тих чи інших зовнішньополітичних питаннях. Чи це стосувалося членства в НАТО, чи в ЄС. Угорці справно платили за енергоносії, росіяни вчасно їх поставляли. Тому скоріш за все і Україні не треба боятися перекриття Росією нафтогазового крана, потрібно лише вчасно розраховуватися за відповідні поставки.

Як не прагнули перші та й наступні реформатори в Угорщині зменшити роль держави у економічному житті країни, на практиці виявилось, що лібералізація, впровадження ринкових механізмів неможливе без утручання владних структур. Виявилось, що є безліч завдань у сучасному суспільстві, які неможливо вирішити за допомогою ринкових механізмів, оскільки ринок їх просто ігнорує. Це стосується, наприклад, підтримання конкуруючого середовища, про що йшлося уже раніше, виробництва «соціальних благ», соціально прийнятної розподілу прибутків.

Якщо це твердження є справедливим для країн зі сталими ринковими відносинами, то воно тим паче є актуальним для перехідних суспільств, у яких тільки йде становлення ринкових механізмів. Тому за угорською державою в економіці було збережено досить широкі повноваження та функції, що дало змогу урядам нової доби досить ефективно забезпечувати керованість трансформаційного процесу.

Звичайно, що держава у нових умовах відмовилася від старих методів управління. Міністерства та відомства відновились від галузевого, директивного інтервенціоналізму та перейшли до функціонального координування і забезпечення тих функцій, які не спроможний виконувати ринок.

При цьому на передній план виходили саме непрямі важелі економічного регулювання. Угорська держава в сучасних умовах виконує дві функції: адміністративно-правову та відповідно економічну. Перша з них, яка полягає у формуванні адекватного ринковим економічним системам правового поля й механізмів змушення до дотримання господарськими суб'єктами встановлених на ньому «правил гри». Завдяки роботі зі створення нормативно-правової бази економіки, яка своєчасно розпочата й послідовно проводиться, Угорщина знаходиться серед лідируючих у системній трансформації країн, таких як Польща, Чехія, змогла у максимально короткі строки заповнити «інституційний вакуум», що утворився після демонтажу адміністративно-командної системи, створити сприятливі умови для господарської діяльності та відносно надійну систему її захисту. Ці заходи допомогли Угорській Республіці запобігти тих проблем, з якими зіткнулася економіка України через зволікання з інституціональними реформами, що породило формування віртуальної економіки, глибоку криміналізацію господарської сфери, широкомасштабну корупцію.

Друга економічна функція має досить широкий спектр. Серед його головних компонентів слід назвати: макроекономічне регулювання; створення умов для функціонування фінансового капіталу та його інституцій; стимулювання економічного росту та розвитку; підтримка малого та середнього підприємництва; стимулювання експорту; контроль за цінами «природних монополій» (у сфері енергетики, трубопровідного транспорту, залізничних перевезень, зв'язку, комунального господарства); підтримка обороноздатності, підтримка громадського порядку, екологічна безпека, розвиток та функціонування транспортних систем, забезпечення діяльності фундаментальних наук та представлення населенню соціально значимих послуг.

Наступною сферою державної інтервенції в угорську економіку став фінансовий капітал. Угорська держава активно сприяла створенню нових для постсоціалістичних реалій таких фінансових інституцій як комерційні банки, товарні, фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди тощо. Особливо потрібно сказати про реформування кредитно-банківської системи. Головне завдання банківських реформ в Угорщині, що постало у зв'язку з переходом до ринкової економіки, полягало у тому, щоб перебороти глибокий розрив між адміністративними й ринковими відносинами у банківській справі. Так, експерти Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) вважають процес реструктуризації в Угорщині цілком удалим, а банківську систему країни, що сформувалася в її результаті до 1997 р., найбільш здоровою й стабільною серед країн регіону. Високо оцінюють стабільність угорської банківської системи й експерти комісії ЄС, що підготували аналітичний матеріал у зв'язку із заявою Угорщини про прийом до ЄС [8].

Станом на червень 1996 р. баланс усіх фінансових інститутів дорівнював

4194,1 млрд форинтів. З цієї суми на частку КБ припадало 95,2%, на частку кооперативних інституцій – 4,8%. Державна власність становила 21,3%, приватна – 73,9%, у тому числі іноземна – 38,7%. Розподіл же цієї суми (4194,1 млрд форинтів), прийнятої за 100%, за окремими категоріями банків відбувався так: великі банки – 67,6%; середні – 18,6%; дрібні – 9,0%. Усього – 95,2%. Іноземна участь у великих КБ становила 18,7%, середніх – 15,6%, дрібних – 4,4%, усього – 38,7% [9]. За оцінками деяких західних експертів, КБ може почувати себе вільно й упевнено вирішувати виникаючі проблеми за умови, що він має у розпорядженні кошти в сумі не менш як 20 млрд доларів [10].

У 1990 – 1997 рр. відбулася приватизація угорських банків за участю іноземних інвесторів. Так, якщо в 1990 р. усі великі банки були державними, то в 1997 р. 7 великих банків перейшли в приватну власність, у тому числі 5 – в іноземну. Найбільш активно цей процес відбувався в 1994 – 1997 рр., коли було прийнято політичне рішення про приватизацію великих банків за участі іноземного капіталу. У 1997 р. вона завершилася: частка іноземного капіталу перевищила 60%, частка державної власності знизилася до 21,1%.

Центральний банк, за словами його голови у 1998 р. Георгі Шурані, відіграв важливу роль у реформуванні всієї банківської системи країни. Таким чином, основними напрямками та результатами банківських реформ в Угорщині були такі.

По-перше, це формування нової законодавчої бази банківської справи, що відповідає вимогам ринкових відносин. У новому законодавстві фіксуються такі положення, як відмова від монополії держави на банківську справу, впровадження підприємництва й конкуренції фінансових інститутів на фінансових ринках, перехід держави від адміністративного управління до економічного регулювання ринків коштів і капіталів. В усіх цих і деяких інших галузях законодавство поступово удосконалюється, стає дедалі більше наближеним до вимог внутрішніх і зовнішніх банківських ринків.

По-друге, найважливішим елементом реформи в банківській сфері стала приватизація державної власності як умови розвитку конкурентної боротьби за обслуговування клієнтури, особливо недержавних і приватних підприємств.

По-третє, просуванню реформи у банківській сфері сприяє перехід від адміністративного до ринкового регулювання діяльності банківського сектора в цілому й окремо взятих комерційних банків (КБ).

Нарешті, по-четверте, банківські реформи в Угорщині припускають послідовне підпорядкування побудови й функціонування КБ принципам ринкової, комерційної діяльності, тобто одержанню прибутку й використанню частини його на збільшення власного капіталу, резервів і кредитоспроможності.

Просування вперед ринкових реформ банківського сектора по всіх зазначених напрямках сприяло його оздоровленню і росту потенціалу ефективної діяльності. Стимулювання державою економічного росту в Угорщині на першому етапі економічних реформ здійснювалось головним чином через грошово-кредитне та податкове регулювання. В той же час інвестиційна, інноваційна, промислова та науково-технічна політика, необхідна для структурної адаптації національного виробника до вимог внутрішнього та зовнішнього ринків, практично не проводилася через брак коштів. Однак, оскільки умови для господарювання продовжували погіршуватися, загроза закриття виробництва насунулась не тільки на застарілі підприємства, а й на модерні, які були в умовах соціалізму цілком конкурентні на зовнішньому ринку, це стосувалося, у першу чергу, машинобудування, електронної, фармацевтичної промисловості. Ситуація ускладнювалася ще й тим, що

на цих підприємствах працювало досить багато людей, і у разі їх зупинки, це могло призвести до соціального вибуху.

Таким чином, у держави не залишалося іншого вибору, ніж узяти на себе функцію підтримки перспективних виробництв, що було неприйнятним для ринкової економіки. Велика увага приділялася і створенню привабливих умов для іноземних інвестицій. Експерти МВФ виділяють кілька ключових факторів, що забезпечили Угорщині приплив прямих іноземних інвестицій. По-перше, відносна стабільність макроекономічних умов і сприятливе інвестиційне законодавство. По-друге, сприятливий податковий клімат і використання спеціальних стимулів для залучення інвесторів (наприклад, корпоративний податок в Угорщині становить 18% у порівнянні з 34% у Польщі і 30-40% у країнах Євросоюзу). По-третє, наявність гнучкого ринку праці, на якому заробітна плата, тривалість робочого дня й умови щодо охорони праці залежать від реальних економічних можливостей країни (наприклад, реальна зарплата в Угорщині нижче, ніж у країнах ЄС, хоча рівень кваліфікації і трудової дисципліни працівників досить високий).

Цікаво, що з 1995 р. 90% європейського виробництва «Дженерал Електрик» зосереджене в Угорщині, тоді як ряд раніше придбаних західноєвропейських підприємств були закриті. Крім того, в Угорщині знаходиться єдиний дослідницький центр «Дженерал Електрик» за межами США. Завдяки інвестиціям в Угорщину з боку таких гігантів світового автомобілебудування, як «Дженерал Моторс» (250 млн дол.), «Фольксваген-Ауді» (200 млн дол.), «Судзукі» (180 млн дол.), «Форд» (123 млн дол.), у країні створена практично нова для неї галузь – легкове автомобілебудування. Лише на одному зі спільних підприємств за участю цих компаній – АТ «Угорське Судзукі» – було випущено в 1995 р. близько 35 тис. легкових автомобілів «Судзукі Свіфт», з яких 20 тис. автомобілів експортовано. З жовтня 1995 р. завод вийшов на проектну потужність – 50 тис. автомобілів на рік. Відповідно буде розширений і експорт. У планах підприємства – освоєння потужних ринків Китаю та Росії [6].

Визнаючи у цілому позитивну роль іноземного капіталу у формуванні сучасної галузевої структури угорської економіки, при цьому слід наголосити на прагненні західних інвесторів до монополізації цілих галузей і виробництв. В Угорщині, наприклад, під контроль іноземного капіталу, причому на пільгових умовах, потрапили такі галузі економіки як цементна, паперова, поліграфічна, цукрова, тютюнова, маслорізно-жирова, лікєро-горілчана промисловості, будівництво автомобільних доріг, мережа станцій із заправки балонів пропанбутаном, виробництво електроламп і трубок денного світла, побутових холодильників, сірчаної кислоти. На місце колишньої державної монополії поволи приходять монополія іноземного капіталу з усіма відповідними наслідками.

Висновки

Із розглянутого досвіду Угорщини щодо лібералізації господарської діяльності, як першого кроку на шляху економічних трансформацій, впливає розуміння того, що проведення успішних економічних реформ без втручання держави на перехідному етапі є нереальним. Успіх угорських реформаторів новітньої доби полягав саме у правильному поєднанні лібералізації з контролем з боку держави. Руйнування старих механізмів не викликало «хаосу» в економічній та соціальній сферах, а створення адекватної ринковим умовам системи владного адміністрування та законодавчого забезпечення дало можливість досить успішно подолати перші етапи капіталізації суспільства.

Література

1. Дж. Сакс, О. Пивоварський. Економіка перехідного періоду (Уроки для України). – Київ. – «Основи», 1996. – С.59.
2. Бальцерович Л. Соціалізм, капіталізм, трансформація. Очерки на рубежі епох. – Москва, Наука – УРАО, 1999. – С. 189-190.
3. Опыт управления социалистической экономикой в Венгрии. – М., 1989. – С. 136.
4. Уроки социально-экономических преобразований в странах Центральной и Восточной Европы / Под ред. О. Т. Богомолова. – М.: ИМЭПИ РАН, 1996. – С.53.
5. Центральная и Восточная Европа во второй половине XX века. В 3 т. –Т.3. Трансформации 90-х годов. Ч.1, – М.:Наука,2002. – С. 96.
6. Гринберг Р. С. Результаты экономических реформ в постсоциалистических странах// Экономическая политика: стратегия и тактика №3. – 2003. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://vasilieva.narod.ru/1_3_03htm
7. М. А. Усиевич. Десятилетие реформ в Венгрии. 90-е годы XX в. «Новая и новейшая история», 2002-09-01, NNI – No. 005. – С. 86.
8. The Hungarian Economy. 1996. – v. 24. – № 4. – P. 6.
9. Adevărul economic. Bucurest. 18-24.11. – 1995. – № 47. – P. 9.
10. Berend I. From Regime Change to Sustained Growth in Central and Eastern Europe // Economic Survey of Europe, 2000, – N 2/3, – P. 56.
11. Сегодня и завтра Восточной Европы / НГ-политэкономия, 2000, 24 окт.(UNCTAD).
12. Гесць В. Ринкова трансформація в 1991-2000 роках: здобутки, труднощі, уроки / В. Гесць // Вісник Національної академії наук України. – 2001. – № 2. – С. 22-37. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2001_2_4
13. Бершеда, Є. П. Сусідство України з Євросоюзом: нові геополітичні реалії / Є. П. Бершеда // Стратегічна панорама. – 2004. – № 2. – С. 42-44.
14. Ткач Д. І. Сучасна Угорщина в контексті суспільних трансформацій: Монографія/ Ін-т політ. і етнонац. дослідж. НАН України. – К.: МАУП, 2004. – 504 с.
15. Шестакова Е. Е. Изменения в социально-экономическом положении и поведении домашних хозяйств в переходных экономиках. – М.: Эпикон, 2001. – 326 с.
16. Ушкалов И. Г. Процесс трудовой миграции: состояние и перспективы // Российский экономический журнал. № 2. – 1993. – 20 с. Экономическая библиотека – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://economy-lib.com/migratsiya-naseleniya-kak-faktor-mobilnosti-trudovyh-resursov#ixzz4MPaDi7HD>
17. Лучкина, Л. С. Социальные реформы в Содружестве Независимых Государств : Науч. докл./ Л. С. Лучкина; Рос. акад. наук. Ин-т междунар. экон. и полит. исслед. – М. : ИМЭПИ РАН, 2002. – 95 с.
18. Kuczi, Tibor. Kisvállalkozás és társadalmi környezet (Small entrepreneurship and social environment). – Budapest: Replika, 2000.
19. Róna-Tas, Akos. Economic Sociology in Europe: Hungary, Economic Sociology. – European Electronic Newsletter (February 2002). – Vol. 3, – No. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.siswo.uva.nl/ES/esfeb02art4.htm> l.
20. Д-р Данко Л. Свободные экономические зоны в Венгрии / Д-р Л. Данко, М. Чисарик // microCAD'98. – Мишкольцский Университет. – 1998.

УДК 338.246.025.2

Н.О. Ткаченко

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Університет економіки та права «КРОК»*

Регулювання зовнішніх ефектів: теоретичні підходи та практичний досвід

Стаття присвячена аналізу існуючих теоретичних підходів до регулювання зовнішніх ефектів та дослідженню практичного застосування інструментів такого

регулювання. Узагальнено деякий сучасний досвід регулювання екстерналій. Визначено проблемні сторони практичного застосування досліджених підходів та методів їх нівелювання.

Ключові слова: *зовнішні ефекти, екстерналії, інструменти регулювання зовнішніх ефектів, вигоди та витрати від регулювання екстерналій.*

Н.А. Ткаченко
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Університет економіки і права «КРОК»*

Регулирование внешних эффектов: теоретические подходы и практический опыт

Статья посвящена анализу существующих теоретических подходов к регулированию внешних эффектов и исследованию практического применения инструментов такого регулирования. Обобщен некоторый современный опыт регулирования экстерналий. Определены проблемные стороны практического применения исследованных подходов и методов их нивелирования.

Ключевые слова: *внешние эффекты, экстерналии, инструменты регулирования внешних эффектов, выгоды и затраты от регулирования экстерналий.*

N.O. Tkachenko
*PhD in Economics, Associate Professor
of Economic Theory Department,
«KROK» University*

External effects regulation: theoretical approaches and practical experience

The article under consideration analyzes the existing theoretical approaches to external effects regulation and such regulation instruments practical application. Thus, it generalizes externalities regulation current experience. The article defines the areas of concern regarding the researched approaches practical application and methods of their leveling.

Key words: *external effects, externalities, external effects regulation instruments, benefits and expenditures from externalities regulation.*

Постановка проблеми

Одним із найменш досліджуваних аспектів проблеми зовнішніх ефектів є систематизація підходів до регулювання екстерналій з метою посилення їхніх позитивних та обмеження негативних наслідків. Ринковий механізм достатньо ефективно вирішує проблему виробництва більшості необхідних товарів та послуг. Через ринок відбувається пристосування виробництва до споживання, розподіляються ресурси між різними сферами діяльності. Але ринковому механізму властиві й обмеження та суперечності.

Найбільша результативність ринку досягається лише в тому випадку, коли всі ефекти (вигоди та витрати), що виникають в процесі виробництва або споживання, враховані ринком, тобто отримують відображення у ціні блага. Але у низці випадків ринкова система стикається з наслідками невідповідностей, які знаходять втілення у зовнішніх ефектах.

Суспільство постає перед вибором: якою мірою треба скорочувати діяльність, пов'язану з негативними зовнішніми ефектами, та наскільки збільшувати – з позитивними. Але потрібно враховувати неможливість повної ліквідації негативних зовнішніх ефектів, оскільки це може призвести до негативних наслідків у підприємницькому секторі. Загалом, досвід свідчить про те, що діяльність продукувачів негативних зовнішніх ефектів потрібно не забороняти, а обмежувати та змушувати їх скорочувати такі ефекти, не припиняючи виробництва. Те ж стосується і позитивних ефектів. Незалежно від того, про який зовнішній ефект ідеться, необхідно досягати оптимального обсягу його виробництва. З цією метою можуть бути застосовані різні підходи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Багато видатних науковців досліджували зовнішні ефекти та визначали ефективність різних інструментів їх регулювання. Так, Дж. С. Мілль [1], А. Маршалл [2] та А. Пігу [3] розглядали проблему екстерналій з позиції встановлення ринкової рівноваги, автоматичного регулювання зовнішніх ефектів й оптимізації інтересів суб'єктів господарювання. Е. Домар [4] та Р. Харрод [5] акцентували увагу на необхідності державного регулювання екстерналій за рахунок використання адміністративно-правових інструментів. Р. Коуз [6], Д. Норт [7] та О. Уільямсон [8] приділяли увагу законодавчій стороні регулювання зовнішніх ефектів та визначенню екстернальних витрат. Р. Барро [9], Г. Беккер [10], Н. Джеммел [11], Р. Капелюшников [12], В. Мортіков [13], Дж. Псахаропулос [14], П. Ромер [15], Дж. Стігліц [16], Т. Шульц [17] та інші досліджували проблему екстерналій з позицій макроекономічної рівноваги, встановлення прав власності та інституціональних змін у суспільстві.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Дослідження зовнішніх ефектів охоплює різні аспекти аналізу їх виникнення та регулювання. При цьому не вирішеними залишаються питання систематизації та узагальнення досвіду застосування сучасних підходів до регулювання екстерналій.

Формулювання цілей статті

Метою статті є систематизація та узагальнення досвіду формування підходів до регулювання зовнішніх ефектів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проблема регулювання зовнішніх ефектів знайшла відображення у дослідженнях видатних діячів економічної науки. Дж. С. Мілль, зокрема, вважав, що отримана людиною освіта не тільки сприяє розвитку особистості та навичок фахівця, а ще й стимулює суспільство до руху шляхом цивілізації, до отримання віддачі у вигляді наукових розробок та досягнень. Спонукає ж людину до отримання освіти, на думку класика, мають не тільки особисті інтереси щодо покращання власного добробуту, а й держава [1].

А. Маршалл у дослідженні реакції галузі на зміну цін та кількості працюючих підприємств, робив наголос на тому, що ринок самостійно може спонукати до виробництва позитивних зовнішніх ефектів за рахунок зміни ринкової кон'юнктури та привабливості галузі [2].

В подальшому А. Пігу, як спосіб вирішення проблеми скорочення перевиробництва товарів і послуг з негативними екстерналіями та стимулювання виробництва товарів і послуг з позитивними, запропонував використовувати коригуючі податки та субсидії [3].

Непрямі податки призводять до збільшення граничних витрат фірм. Отже, за певного попиту на продукцію фірма змушена скорочувати обсяг виробництва. Таку функцію податків можна використати з метою скорочення негативних екстерналій, обсяги яких, при скороченні обсягу виробництва, зменшуватимуться.

Як вважав А. Пігу, задля зменшення забруднення навколишнього середовища, необхідно ввести податок на діяльність. Цей податок повинен вплинути на суб'єктів господарювання у такий спосіб, щоб вони у процесі своєї виробничої діяльності брали до уваги ті негативні ефекти, що створюються ними та впливають на суспільство.

Практичне застосування податку А. Пігу пов'язане з такими проблемами:

- в деяких випадках важко встановити джерело негативної екстерналії та визначити реальний внесок окремих суб'єктів;
- важко розрахувати розміри суспільних втрат;
- окремі суб'єкти, прагнучи отримати компенсацію своїх втрат, можуть намагатися їх завищувати;
- важко знайти адекватну базу оподаткування.

Проте субсидія А. Пігу, даючи той самий результат, є менш прийнятною з таких причин:

- матимуть місце видатки замість надходжень до бюджету, що є негативним для суспільства;
- величина виграшу суспільства буде меншою на суму субсидії порівняно з застосуванням податку;
- за умови досконалої конкуренції є можливість появи нових фірм, які бажали б випускати таку ж продукцію, щоб отримувати субсидію.

Р. Коуз у своєму дослідженні прийшов до висновку, що при встановленому праві власності та невеликих (або нульових) трансакційних витратах, ринковий механізм спрацює автоматично, і зовнішні ефекти інтерналізуються у внутрішні шляхом встановлення домовленості між контрагентами [6].

За Р. Коузом, розв'язання проблеми зовнішніх ефектів відбувається за рахунок встановлення прав приватної власності на об'єкти, що зазнають негативних впливів, коли суб'єкти врегульовують проблему через переговори. Головна ідея, що була запропонована Р. Коузом, – це визначення прав приватної власності на об'єкт, що продукує негативний зовнішній ефект [18].

За підходом, запропонованим Р. Коузом, можливе досягнення коригування зовнішніх ефектів, але існують обставини, що ускладнюють його практичне застосування. До таких належать:

- лише вартісна оцінка величини негативного зовнішнього ефекту;
- ускладнення при вирішенні проблеми за більшої кількості учасників (зростають витрати на ведення переговорів, важко з'ясувати, хто кому і в якому обов'язку завдав шкоди);
- ситуації, за яких переговори провести неможливо.

З часом дослідження виявили, що рішення, запропоноване Р. Коузом, є дієвим тільки за умови невеликої кількості учасників угоди. При збільшенні кількості суб'єктів угоди різко зростають трансакційні витрати. Це призводить до неможливості встановлення домовленостей та знаходження варіанту інтерналізації ефектів. Тому мова має йти не про пошуки тих, хто винний, а про те, за рахунок яких інструментів можна мінімізувати величину сукупного збитку. Теорема, запропонована Р. Коузом, не є тим єдиним правильним рішенням, що допоможе у вирішенні проблеми екстерналій.

Р. Кутер, аналізуючи модель Р. Коуза, дає дещо іншу її інтерпретацію, що більш наближена до реальності і може бути використана на практиці. На його думку, з точки зору ефективності не має значення, як початково розподіляються права власності. Важливо те, щоб можна було вільно обмінюватись ними та продавати. При цьому трансакційні витрати будуть мінімальні, а основною метою стає мінімізація витрат з використанням прав власності [19].

Теорему Коуза також неможливо застосувати, коли переговори не можуть слугувати засобом для досягнення ефективності у процесі використання ресурсів. Прикладом такої ситуації є «трагедія общин». Вона пов'язана з використанням місцевого природного блага за відсутності права приватної власності, внаслідок чого відбувається надмірне споживання цього обмеженого блага.

Проблема ідентифікації прав власності не втрачає теоретичної і практичної актуальності. За останніми дослідженнями економістів, наприклад, стосовно збереження тропічних лісів першочерговим питанням є налагодження відносин власності. Як зауважив один із дослідників, «збереження і відновлення лісів становить інвестицію, і тому заохочується в тому випадку, якщо ті, хто згоден пожертвувати своїми прибутками сьогодні, отримає ще більші прибутки в майбутньому» [20]. Останнє можливе лише через встановлення приватної власності на природний ресурс.

Підходи моделі «трагедія общин» можуть бути основою для вирішення багатьох подібних ситуацій, проте досягнення оптимальності колективних рішень не завжди сприяє отриманню ефективного результату через неможливість забезпечення дієвим контролем над використанням обмежених природних ресурсів.

Крім встановлення прав власності, як інструмент регулювання екстерналій використовується адміністративне втручання. Воно передбачає:

- встановлення заборон та різних обмежень на діяльність з негативними зовнішніми ефектами;
- покладення зобов'язань на виробників позитивних зовнішніх ефектів збільшувати їх обсяг;
- встановлення стандартів та норм, яких зобов'язані дотримуватися суб'єкти господарювання;
- накладання штрафних санкцій на порушників норм та обмежень.

Адміністративне регулювання здійснюють центральні або місцеві органи влади, що мають право на реалізацію таких заходів.

Один з підходів до контролю за рівнем забруднення довкілля – це встановлення стандартів відносно розмірів забруднення, яке спричиняють об'єкти виробництва або продукція. Встановлюються певні стандарти, яким має відповідати виробництво. Це змушує підприємства проводити технічне переоснащення та вдосконалення технологічного процесу.

Оскільки процес споживання деяких благ також може супроводжуватися негативними екстерналіями, то на них має поширюватися адміністративний вплив. Прикладом можуть слугувати викиди шкідливих газів автомобілями. Майже в усіх розвинених країнах встановлені граничні обмеження на викиди. Порушники стандартів караються значними грошовими штрафами. Тож власники автомобілів змушені встановлювати додаткове устаткування, контролювати склад викидів, регулювати двигуни та використовувати якісне паливо. Ці дії тягнуть за собою значні витрати власників автомобілів, що стимулюватиме їх до запобігання надмірним викидам. Але існують і певні обмеження для застосування таких інструментів, а саме: зношеність автомобілів, рельєф місцевості, де вони використовуються, тощо.

При порушенні екологічних норм на суб'єктів накладаються штрафні санкції, які потім спрямовуються на відшкодування нанесеної шкоди. Але існують певні проблеми:

- іноді важко встановити суб'єкт нанесення шкоди, розрахувати вартість заподіяного та визначити склад забруднюючих речовин;
- дослідження та встановлення винуватців ситуації тягне за собою додаткові фінансові затрати;
- в деяких випадках розмір штрафів не покриває всіх збитків, що нанесені довкіллю;
- штрафи сплачуються тоді, коли шкода вже має місце, отже вони не можуть повністю компенсувати втрат.

Існують обґрунтування того, що за впливом на поведінку суб'єктів при продукуванні зовнішніх ефектів, більш перспективними є економічні інструменти впливу – податки, субсидії, ліцензії на викиди тощо.

Останнім часом набув популярності продаж ліцензій на право здійснення шкідливих викидів. Ліцензії надають власникам право на викиди певної кількості шкідливих речовин і виступають об'єктом купівлі-продажу.

Як регулятор, можуть застосовуватись квоти. У штаті Каліфорнія, наприклад, найбільші забруднювачі довкілля отримують квоту на обсяг викидів окису азоту [21]. Спочатку квота встановлюється в обсязі, що на 8% менший за попередній рівень викидів. Якщо фірма дотримується своєї квоти, вона не сплачує за ліцензію. Проте якщо викиди скоротяться ще більше, вона може продати частку своїх «прав на викиди». Отже, фірми вирішують, що є вигіднішим для них: скоротити викиди чи купити право на додаткові викиди в інших фірм.

На межі XX та XXI століть особливо загострилась проблема зростання викидів парникових газів в атмосферу. Вважається, що внаслідок цього відбувається глобальне потепління. Тому в 1992 р. була підписана Рамкова конвенція ООН, присвячена вирішенню цієї проблеми, а в 1997 р. – Кіотський протокол до неї, який набув чинності 16 лютого 2005 р. Згідно з цим документом розвинуті країни взяли на себе зобов'язання скоротити свої викиди парникових газів. Перший період Кіотського протоколу закінчився у 2012 р. На конференції у Досі (Катар) розпочато другий період угоди, що офіційно вступив у силу з 2013 р. та триватиме 8 років. Був прийнятий пакет рішень, що отримав назву «Дохійський кліматичний портал» та охоплює рішення про створення інституту компенсації збитків і втрат, викликаних небезпечними наслідками зміни клімату в країнах, що розвиваються [22].

Зниження викидів навіть на 1% у США призводить до величезних економічних збитків, тому країна вимушена купувати квоти в інших, менш індустріалізованих держав. Україна, наприклад, має змогу продавати свою квоту, оскільки обсяги виробництва порівняно з 1990 р. скоротилися майже вдвічі [23].

Ефективність заходів за Кіотським протоколом є доволі низькою. Позитивний результат проявиться лише тоді, коли протокол ратифікують понад 55% країн, що здійснюють викиди. Далеко не всі країни погоджуються підписати протокол, зокрема, США, Китай, Росія, а також більшість країн, що розвиваються.

За останні роки зросла увага до виробництва і продажу тютюнових виробів як таких, що мають негативні зовнішні ефекти, що їх відчуває все населення. Тому розвинені країни приєднались до виконання вимог Рамкової конвенції Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) з боротьби проти паління, яка набрала чинності 27.02.2005 р. Конвенція зобов'язує повністю заборонити рекламу

тютюнових виробів, підвищити ціни і податки на їхнє виробництво та продаж, впровадити заходи щодо захисту некурців. Поштовхом до підписання конвенції слугувала невтішна статистика смертності від безпосереднього та пасивного паління. За даними ВООЗ, щороку від цієї згубної звички вмирають близько 6 млн осіб. Якщо така тенденція збережеться, то до 2030 р. показники смертності від куріння виростуть до 8 млн. Всього ж у XXI ст. від куріння тютюну може померти майже мільярд людей.

Прихильники теорії економіки добробуту Д. Б'юкенен та Г. Таллок дійшли висновку, що механізми демократичної держави не завжди сприяють ефективному регулюванню зовнішніх ефектів. Вони пов'язували цю проблему з теорією добробуту та досліджували вплив екстерналій на добробут в процесі прийняття рішень, голосування та вибору.

Відповідно до теорії добробуту, зміни, що відбуваються під впливом зовнішніх ефектів, можуть бути компенсовані тим, хто від них страждає, за рахунок тих, хто має від цього вигоди. При цьому, після виплати компенсації добробут власників вигод не має бути нижчим за їхній попередній рівень. Тому, чим менша сума приватних та зовнішніх витрат, тим вища ймовірність виплат компенсацій [24, с. 792-798].

Узагальнення щодо підходів до регулювання зовнішніх ефектів подано графічно на рис. 1.

За результатами аналізу рис. 1 можна зробити такі узагальнення:

1) Подані графіки відображають державне регулювання зовнішніх ефектів через різні інструменти. Основною метою втручання держави у ринкові механізми є встановлення рівноваги між суспільними граничними витратами MC^S та суспільними граничними вигодами MB .

2) За підходом А. Пігу (рис. 1а), при запровадженні податку реалізується подвійний ефект: обсяг виробництва негативного зовнішнього ефекту скоротиться до оптимального для суспільства рівня, держава отримає від цієї діяльності податкові надходження. Такого ж ефекту можна досягти і «від'ємним» податком – субсидією А. Пігу (рис. 1б). Фірма, що продукує негативний зовнішній ефект, отримує доплату за скорочення обсягу.

3) За підходом Р. Коуза (рис. 1в), якщо чітко визначені права власності, то суб'єкти за будь-яких варіантів розвитку подій приходять до суспільно-оптимального рішення, а обсяг виробництва встановиться на оптимальному рівні Q^S .

4) За моделлю використання штрафних санкцій (рис. 1г), оптимальність штрафу має відповідати рівновазі граничних суспільних втрат і граничній вигоді виробників від викидів шкідливих речовин. Якщо штрафні санкції будуть нижчими (P_1), то суспільні втрати будуть більшими за вигаш виробників, отже, суспільство внаслідок надмірного обсягу шкідливих викидів буде нести більші збитки. Якщо штрафні санкції будуть вищими (P_2), то вигода виробників буде більшою, що спричинить надмірне скорочення обсягу виробництва.

5) За моделлю ліцензування (рис. 1д), обсяг викидів є незмінним і встановлюється органами влади. Встановлені граничні обсяги забруднення розподіляються між обмеженою кількістю ліцензій для виробників-забруднювачів. Результатом взаємної торгівлі є встановлення вільної ціни ліцензії на рівні P^* . У такий спосіб ринковий механізм стимулює фірми вдосконалювати технології виробництва та знижувати попит на забруднення.

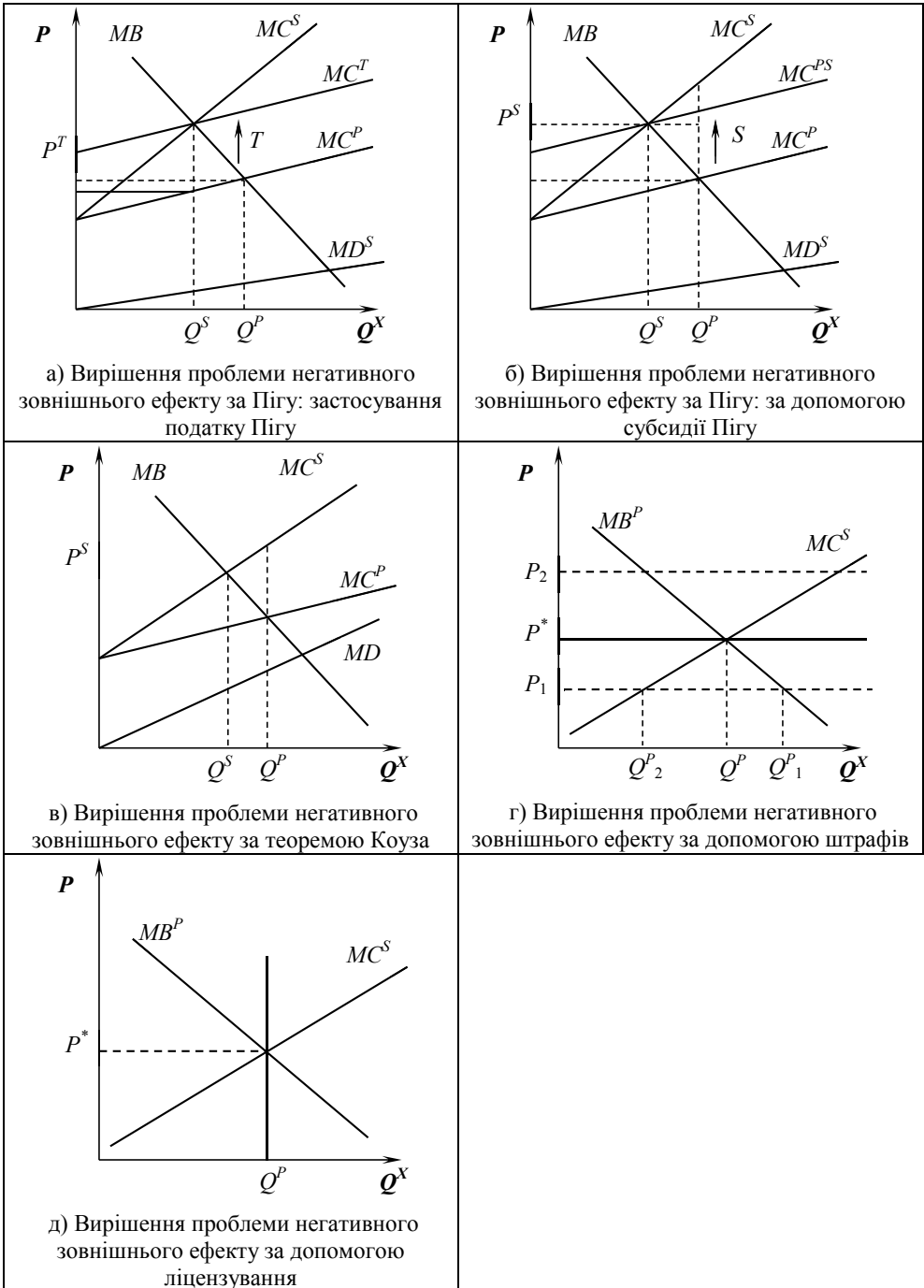


Рис. 1. Ілюстрація наслідків застосування інструментів державного регулювання зовнішніх ефектів

Джерело: складено автором за даними: [25, с. 627–630].

Висновки

Загалом, проблему зовнішніх ефектів неможливо вирішити повністю, якщо ці ефекти зачіпають інтереси багатьох сторін. На мікрорівні екстернальні ефекти

можна нівелювати за рахунок безпосередніх домовленостей, встановлення прав власності, стимулювання заохочення до зменшення негативних та збільшення позитивних наслідків.

На загальносуспільному рівні (макрорівні) проблему зовнішніх ефектів може вирішувати держава. При регулюванні негативних екстерналій держава може заборонити виробництво та використання деяких благ; продавати ліцензії та встановлювати штрафи; вводити акцизний збір на «шкідливі» товари; заснувати ринок прав на виробництво негативних зовнішніх ефектів; вводити податки або корегувати їхній розмір тощо. При регулюванні позитивних зовнішніх ефектів держава може субсидіювати виробників, що створюють продукцію з позитивними екстерналіями; надавати державні трансферти та пільги суб'єктам, що в процесі споживання породжують позитивні ефекти; фінансово заохочувати до споживання «корисних» товарів (навчання, підвищення кваліфікації тощо) та інвестувати у створення позитивних екстерналій; стимулювати перспективне бачення майбутніх доходів за рахунок соціальних програм та реклами; виробляти особливо важливі види благ, перетворюючи їх у суспільні тощо.

Література

1. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии / Джон С. Милль ; пер. с англ.; под общ. ред. член.-кор. АН СССР А. Г. Милейковского. – М. : Изд-во «Прогресс», 1981. – Т. 3. – 447 с.
2. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: в 3-х томах / А. Маршалл; пер. с англ. – М. : Издательская группа «Прогресс», 1993. – Т. 1. – 415 с.
3. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния: в 2-х томах / А. Пигу; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с. – Т. 2. – 456 с.
4. *Domar E.* Capital Expansion, Rate of Growth and Employment / E. Domar // *Econometrica*. – 1946. – V. 14. – №2. – P. 137-147.
5. *Harrod R.F.* An Essay in Dynamic Theory R.F. Harrod // *Economic Journal*. – 1939. – №49. – P. 14-33.
6. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право / Коуз Р.; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
7. *North D.* Institutions, institutional changes and economic performance / D. North. – Cambridge University Press, 1990. – P. 28.
8. *Williamson O.* Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior / Oliver E. Williamson. – Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1970.
9. *Barro R.J.* Fertility choice in a model of economic growth / R.J. Barro, G.S. Becker // *Econometrica*. – 1989. – №57. – P. 481-502.
10. *Becker G.* Human capital: theoretical and empirical analysis, with special reference to education / G. Becker. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.
11. *Gemmell N.* Evaluating the impacts of human capital stocks and accumulation on economic growth: some new evidence / N. Gemmell // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. – 1996. – №58. – P. 9-28.
12. *Капелюшников Р.* Рональд Коуз, или сотворение рынков / Р. Капелюшников // В кн. Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
13. *Мортиков В. В.* Екстерналії в міжнародних економічних відносинах / В. В. Мортиков // *Економіка України*. – 2005. – №8. – С. 50-56.
14. *Psacharopoulos G.* Returns to investment in education: a global update / G. Psacharopoulos // *World Development*. – 1994. – Vol. 22. – №9. – P. 1325-1343.
15. *Romer P.* Human capital and growth: theory and evidence / P. Romer // NBER Working Paper Series, Working Paper 1989. – №3173, Nov. – P. 1-52.
16. *Стігліц Дж. Е.* Економіка державного сектора / Джозеф Е. Стігліц; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
17. *Schultz Th.* Human capital: a theoretical and empirical analysis / Th. Schultz. – N.Y., 1964.
18. *Coase R.* The Problem of Social Cost / R. Coase // *Journal of Law and Economics*. – 1960. – №3. – P. 1-44.

19. *Кутер Р. Д.* Теорема Коуза / Р. Д. Кутер // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. – М. : Инфра-М, 2004. – 931 с. – С. 61-69.
20. *Майер Дж. М.* Основні проблеми економіки розвитку / Дж. М. Майер, Дж. Е. Раух, А. Філіпенко. – К. : Либідь, 2003. – 688 с.
21. *Varian H.* Intermediate Microeconomics: A Modern Approach / H. Varian. – 6th ed. – N.Y. ; London : W.W. Norton & Company, 2003.
22. Сторони Кіотського протоколу затвердили другий період угоди. [Електронний ресурс] / Сайт Екологія життя. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.eco-live.com.ua/content/blogs/storoni-kiotskogo-protok-olu-zatverdili-drugi-y-period-ugodi>.
23. Почему Киотский протокол выгоден Украине. [Електронний ресурс] / Сайт РОДРОБНОСТІ UA. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/economy/2005/02/17/181531.html>.
24. *Граафф Я. де В.* Общественные издержки / Я. де В. Граафф // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. – М. : Инфра-М, 2004. – 931 с.
25. Мікроекономіка: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 679 с.

Розділ II

Фінанси

УДК 343.13;336.227.1

М.О. Вербинська
*аспірант, кафедра управління
фінансово-економічною безпекою,
Університет економіки та права «КРОК»*

Кредитні ризики комерційних банків в сучасних економічних умовах

Визначено основні ризики комерційних банків України. Розглянуто особливості та причини виникнення кредитних ризиків з урахуванням особливостей сучасної економіки, їхню залежність в цілому від економічної ситуації в країні, державне регулювання кредитної діяльності банків в Україні.

Ключові слова: *фінансова безпека банку, комерційний банк, кредити, проблемні кредити, державне регулювання*

М.А. Вербинская
*аспірант, кафедра управління
фінансово-економічної безпекою,
Університет економіки та права «КРОК»*

Кредитные риски коммерческих банков в современных экономических условиях

Определены основные риски коммерческих банков Украины. Рассмотрены особенности и причины возникновения кредитных рисков с учетом особенностей современной экономики, их зависимость в целом от экономической ситуации в стране, государственное регулирование кредитной деятельности банков в Украине.

Ключевые слова: *финансовая безопасность банка, коммерческий банк, кредиты, проблемные кредиты, государственное регулирование.*

М. Verbynska
*PhDstudent, Department of Management
of Financial and Economic Security,
KROK University*

Credit Risks of Commercial Banks in the Current Economic Conditions

The main risks of the commercial banks of Ukraine are identified. The peculiarities and causes of credit risks, taking into account features of the modern economics, their dependence,

in general, from the economic situation in the country, the state regulation of credit activities of banks in Ukraine are considered.

Key words: *bank financial security, commercial bank, credits, sub-prime credits, state regulation.*

Постановка проблеми

Розуміння та структура процесу регулювання фінансової стійкості комерційних банків перебуває в центрі уваги науковців. Широкий спектр ризиків банківської діяльності обумовлює необхідність у їхньому всебічному аналізі, систематизації та розробці ефективного механізму їхнього регулювання. Виходячи з того, що найбільшу частину в банківських зобов'язаннях становлять кредитні зобов'язання, значної актуальності набуває питання про державне регулювання проблемних кредитів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Окремі аспекти управління банківськими ризиками досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені А. Альгін, І. Белова [4], В. Грушко [1], А. Єпіфанов [2], М. Кроу, О. Криклій [4], К. Ерроу, Г. Марковіц, М. Міллер, Ф. Модільяні, Л. Примостка [3], І. Сало [2] та інші. Однак проблема управління банківськими ризиками залишається нерозв'язаною через складність вибору оптимальної стратегії та інструментарію їх оцінки й регулювання, зважаючи на багатогранність стратегічних зон діяльності банків і банківських продуктів, та потребує подальшого дослідження. Це обумовлене тим, що на протязі 2014-2016 років динамічно зросли фінансові проблеми банків, пов'язані з процесами, які не піддаються регулюванню існуючими та звичайними методами, що регулювали діяльність банків в умовах відносно стабільного економічного стану.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Наслідки економічної та політичної кризи в державі в 2014-2015 роках змусили звернути особливу увагу на проблему банківської безпеки. Останні події в українській банківській сфері демонструють хиткість і нестабільність національної банківської системи, її фінансову нестійкість, відсутність механізмів, що дозволяють ефективно повертати проблемні кредити.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження шляхів зміцнення фінансової стійкості банківської системи України в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження

Економічні процеси, що відбуваються в останні роки в нашій державі, вимагають не тільки посилення уваги до банків та Національного банку України, як основного регулятора діяльності банків, але до їхнього взаємозв'язку, залежності їх – держави та банків – один від одного, взаємоузгодження їхніх дій для найбільш ефективної діяльності та подолання фінансової та економічної кризи. Протягом останніх років динамічно зростають фінансові проблеми банків, пов'язані з процесами, які не піддаються регулюванню існуючими та звичайними методами, що регулювали діяльність банків в умовах відносно стабільного економічного стану держави [1].

На теперішній час для держави, для НБУ і окремо для банків невирішеною остаточно залишається проблема запобігання основним фінансовим ризикам, зростає кількість банків-банкротів, що негативно позначається на фінансовому стані не тільки держави, але й окремо кожного комерційного банку, кожного гро-

мадянина держави. Зокрема потребують подальшого дослідження методи управління фінансовими ризиками комерційного банку, пов'язані з утриманням депозитів, з валютними ризиками банків, з поверненням проблемних кредитів.

Найбільш актуальним питанням для банківської системи України в останні роки є розробка шляхів стабілізації банківської системи України в умовах макроекономічної кризи та економічної нестабільності держави. Основні фінансові ризики банків включають в себе різноманітні складові: це недосконалість та мінливість законодавства, грошова-кредитна політика НБУ, нестабільність зовнішнього середовища, глобальні та локальні фінансові кризи, нестабільне соціально-політичне становище в Україні, неспроможність окремих банків до конкуренції, злочинна діяльність керівників банків, ТОП-менеджменту та третіх осіб, негативні макроекономічні умови, нестабільність податкової та страхової політики.

На теперішній час для банківської системи України існує три основні види загроз фінансовій безпеці банків: це кредитні ризики, пов'язані з масовим неповерненням кредитів; депозитні ризики, пов'язані з витребуванням депозитної грошової маси з банків; валютні ризики та їхні наслідки для вкладників, позичальників та окремого комерційного банку [2].

Цілі банківського нагляду в різних країнах відрізняються в залежності від стану економіки. Найбільш загальними цілями є: пруденціальні (це всі нормативи та обов'язкові вимоги, які встановлюються законом і центральним банком країни для банківських установ з метою забезпечення їхньої надійності, ліквідності та платоспроможності, управління ризиками), зменшення зловживань у банках, зниження ризику використання банків у злочинних цілях (наприклад, для відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом), контроль за дотриманням ринкової дисципліни (щодо належного розкриття фінансової звітності, ринкової інформації про ціни та інші показники фінансового здоров'я банку) [4].

Основні принципи банківського нагляду в усьому світі встановлює Базельський комітет з банківського нагляду. Вимоги банківського нагляду і регулювання були систематизовані і викладені у 1988 році у Першій Базельській угоді (Базель–I, відомий як Угода про капітал). На даний час поширення набуває вже Базель–III, затверджений у 2011 році. Головною ціллю угоди є підвищення якості управління ризиками в банківській справі, що в свою чергу повинно укріпити стабільність фінансової системи в цілому. Встановлюються також вимоги щодо ліцензування банків регулятором, обов'язкові резервні вимоги, вимоги щодо корпоративного управління і фінансової звітності та розкриття інформації, щодо відповідальності керівництва за встановлення і підтримання належного внутрішнього контролю в банку, обмеження великих ризиків та інше [4].

Згідно зі статистикою Всесвітнього банку, який порівнює тільки офіційні дані, надані центробанками, банківська система України має один із найбільш високих показників капіталізації серед країн, що не належать до числа світових фінансових центрів [4].

На виконання чинних у світовій практиці вимог, за рекомендаціями Європейського Союзу та Міжнародного валютного фонду, з 2013 року продовжується робота Національного банку України, як державного регулятора, з видалення з банківського ринку ненадійних та неплатоспроможних банків: за статистикою НБУ, на початок 2016 року в Україні діяло 116 банків, на 1 серпня 2016 року це вже 101 банк [5]. За офіційними даними ФГВФО – Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (це державний орган, який здійснює процес ліквідації банків), в стадії ліквідації знаходяться 78 банків, введено тимчасову адміністрацію в 4 банках [6].

Згідно з аналітичними та статистичними даними Національного банку України, в останній рік НБУ вдалося відносно врегулювати курс валют, депозитні ставки, приріст депозитів, але питання з кредитами на цей момент не вирішене [5].

Коментар Національного банку України щодо рівня інфляції в серпні 2016 року, розміщений на офіційному сайті, описує, що у серпні 2016 року споживчі ціни знижувалися третій місяць поспіль. Дефляція у місячному вимірі становила 0,3%. У річному вимірі споживча інфляція прискорила – до 8,4%. Про це також свідчать дані, опубліковані Державною службою статистики України. Водночас базова інфляція в річному вимірі продовжувала знижуватися до 7,4%, що свідчить про подальше послаблення інфляційного тиску, зумовлене зміцненням курсу гривні в березні–липні, покращенням інфляційних очікувань та стриманим попитом.

Постійно, хоч і не стрімко, відбувається приріст депозитів – залучені депозити в кінці 2014 року становили по системі банків України 675 093 млн грн, в кінці 2015 року – 716 728 млн грн, в липні 2016 року – 766 952 млн грн, таким чином приріст в річному обчисленні за поточний рік становить 11,1% [5]. В існуючих умовах нестабільності зовнішнього середовища та зовнішніх економічних умов це позитивні події для банків. – Рис.

Відновлення росту вкладів населення свідчить про поступове повернення довіри громадян України до вітчизняної банківської системи, яка пройшла за останні роки непростий, але необхідний період очищення від схемних та неплатоспроможних банківських установ та вийшла на новий етап – перезавантаження, вважає заступник Голови НБУ Катерина Рожкова. Більше того, у липні найбільше з початку року зростання показали строкові вклади населення у гривні – одразу на 1,6 млрд грн. Строкові кошти важливі для банківської системи, їхнє зростання додає стабільності ліквідності банків та стимулює до відновлення кредитування [5].

Але питання повернення кредитів на теперішній час не вирішене. За січень 2016 року прострочена кредитна заборгованість по банківській системі України

Динаміка гривневих депозитів населення у 2016 р., млрд грн



Рис. Динаміка гривневих депозитів у 2016 році

Джерело: [5].

становила 22,8%, на 01.08.2016 року частка простроченої заборгованості року – це вже 26,1% від загальної суми наданих кредитів, що в грошовому вимірі становить 751 000 млн грн. [5].

Окремою проблемою треба виділити частку валютних кредитів, отриманих до 2008 року, та іпотечних кредитів (особливо отриманих за програмою Фонду молодіжного кредитування з компенсацією відсоткової ставки державою, яка активно працювала до 2008 року, але на даний момент зовсім не діє).

Для вирішення цього питання на теперішній час не існує державних механізмів, які сприяли би банкам здійснювати повернення кредитів примусовими методами, відсутній гнучкий законодавчий механізм, який дозволяв би робити це швидко, ефективно та без значних матеріальних втрат зі сторони стягувача – а саме банку (це витрати на реєстрацію нерухомості, нотаріальні послуги, проведення оцінки нерухомості та інше). Не сприяє цьому і мораторій, встановлений згідно із Законом України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті», прийнятого в 2014 році.

На теперішній час не вироблені остаточні і загальноприйнятні критерії віднесення кредитів до категорії проблемних. Так, в банківському законодавстві України, нормативних документах НБУ відсутні трактування термінів «проблемна кредитна заборгованість», «проблемний кредит». Найбільш загальною характеристикою, що об'єднує різні підходи до терміну «проблемний кредит», є занепокоєння банків і органів банківського нагляду щодо виконання боржниками своїх кредитних зобов'язань. При цьому «проблемність» кредиту так чи інакше стосується перспектив реалізації умов кредитної угоди, в тому числі і такої, що забезпечена заставою [7] [9].

З метою нагляду НБУ використовує таку категорію, як «негативно класифіковані активи», значною частиною яких є негативно класифіковані кредити (тобто класифіковані за ступенем ризику як «сумнівні», «безнадійні»).

Заходи впливу до банків застосовуються НБУ, починаючи з частки негативно класифікованих активів у загальній їх сумі, що перевищує 10%.

Банки, безумовно, відслідковують частку негативно класифікованої заборгованості і вживають заходів для її зменшення. Так, для покращення балансів до 2014 року банки активно списували заборгованість (чому сприяли прийняті нормативні акти НБУ і ДПАУ); продавали заставне майно; передавали або продавали проблемні активи, в тому числі насамперед кредити (так виникли «колекторські» організації, діяльність яких законодавчо не встановлена і не регулюється ніяким законом) [10].

Відповідно до правил проведення кредитних операцій банками України їм надано право самостійно визначати ознаки фінансового стану боржника та робити висновки про його здатність виконувати свої зобов'язання. Розроблені банками внутрішні методика, після узгодження з Національним банком, фіксуються в їхніх локальних нормативних правових актах, що регламентують порядок формування спеціального резерву. Відсутність єдиних методичних підходів призводить у результаті до різного рівня толерантності банків до кредитного ризику. Банки, що вибрали більш жорсткі вимоги до показників фінансового стану позичальників, знаходяться в менш вигідному становищі порівняно із більш лояльними.

Враховуючи те, що більш жорсткі вимоги призводять до збільшення витрат банку на створення спеціального резерву, можна зробити висновок: фінансові результати та показники звітності банків, які застосовують різні підходи при встановленні ознак фінансової нестійкості боржника, в певній мірі непорівнянні.

Поряд із розрахунком фінансового стану позичальника більшого значення

набуває якість застави. Вдала реалізація застави, наданої неплатоспроможним позичальником, здатна – за 100-відсотково сформованих резервах за проблемним (безнадійним) кредитом і відсутності у позичальника грошових надходжень від основної господарської діяльності для погашення боргу, навіть у скорочений період експозиції об'єкта на ринку (по ліквідаційній вартості), – суттєво впливати на фінансовий результат банку [10].

У світовій практиці найбільш надійним і поширеним видом забезпечення банківських позик є іпотека, вона є окремим випадком більш широкого поняття – застава. Іпотекою визнається застава землі, нерухомого майна, при якому земля і (або) майно, що є предметом застави, залишаються у заставодавця або третьої особи. Предметом іпотеки може бути пов'язане із землею майно – будівля, споруда, квартира, підприємство і його структурні підрозділи як цілісний майновий комплекс, а також належні заставодавцю на правах приватної власності земельні ділянки та багаторічні насадження.

Але, як вказано вище, наявні на теперішній час нормативні документи та деякі закони не сприяють реалізації предмету застави або іпотеки, що значно ускладнює для банків погашення проблемних кредитів. У нас поки що відсутня юридично-правова основа реалізації іпотеки у повному розумінні цього терміну. Нормативно-законодавчі акти, які регулюють іпотечні та земельні правовідносини, не дають банкам змоги реалізувати своє право на погашення кредитів за рахунок предмету іпотеки. До цього слід ще додати, що проблема законодавчого регулювання питань власності на землю в Україні, як, втім, і в інших країнах, знаходиться переважно в політичній площині, що значно ускладнює її вирішення [11].

Висновки

На основі аналізу стану банківської системи держави протягом 2014-2016 років, статистичної інформації Національного банку України можна зробити висновки, що проблема запобігання основним фінансовим ризикам в банківській сфері, питання зростання кількості банків-банкротів не вирішена остаточно. І в цій складній ситуації на перше місце необхідно ставити питання не про досягнення найкращого результату діяльності банку за заданими ресурсами, а досягнення мінімальних витрат ресурсів за обраним напрямом діяльності банку.

На сучасному етапі першочергову увагу банки мають приділяти роботі з проблемною заборгованістю, відпрацьовуючи різноманітні схеми реалізації збереженого заставного майна, з метою компенсації збитків минулих років від проблемних кредитів.

Оскільки повністю уникнути ризиків неможливо, ними можна і потрібно управляти, знаходити ефективні методи та інструменти, які забезпечили б мінімізацію негативних наслідків щодо ризиків. Управління банківськими ризиками необхідне не тільки на рівні кожного окремого банку, а в першу чергу на державному за умови розробки необхідної стратегії управління, яка давала би банкам можливість повною мірою реалізувати свої права.

Література

1. Грушко В. І., Пилипченко О. І., Пікус Р. В. Управління фінансовими ризиками / Грушко В. І., Пилипченко О. І., Пікус Р. В. // Навч. посібник. – К : Інститут економіки та права «КРОК», 2000. – 121 с.
2. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків: навч. посібн. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 523 с.
3. Банківські ризики; Примостка Л. О. // Офіційний сайт <http://www.nbu.gov.ua> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2012_2/032-037.pdf.

4. *Белова І. В., Криклій О. А.* Інструментарій банківського нагляду: теорія, методологія та практика: Монографія / Уклад. І. В. Белова, О. А. Криклій. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2014. – 177 с.

5. Статистика Національного банку України // Офіційний сайт <http://www.bank.gov.ua> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.

6. Статистика Фонду гарантування вкладів фізичних осіб // Офіційний сайт <http://www.fg.gov.ua> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/statystyka>.

7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000, ВР // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

8. *Белова І. В., Криклій О. А.* Ризик-менеджмент у банку: теорія та організація: Монографія / Укладачі О. А. Криклій, І. В. Белова, О. М. Пожар, Н. П. Верхуша – 147 с.

9. Методичні рекомендації щодо розрахунку ефективної ставки відсотка за фінансовими інструментами в банках України, Постанова Правління НБУ від 01.06.2011 № 171. – Режим доступу: <http://www.kbs.org.ua/index.php?get=82&id=4916>.

10. *Белова І. В.* Проблемні кредити і роль застави в їх супроводженні [Текст] / І. В. Белова, Д. А. Богославський // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2012. – №2. – С. 3-10.

11. *Криклій О. А.* Формування кредитної політики банку [Текст] / О. А. Криклій, О. В. Мірошниченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – №3. – С. 165-171.

Міжнародна економіка

УДК 338.246.87 (477)

Є.А. Бобров

*доктор економічних наук,
кафедра національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»*

Аналіз становлення енергетичної безпеки Європейського Союзу

Політична та економічна стабільність у світі мають важливе значення для енергетичної безпеки. Сьогоднішня геополітична ситуація характеризується взаємодією і зіткненнями інтересів чотирьох світових центрів сили. Сучасна економічна система ЄС залежить від безпеки постачання енергоносіїв, як щодо гарантованих поставок, так і стабільності цін.

Ключові слова: економіка, енергетика, енергетична безпека.

Е.А. Бобров

*доктор экономических наук,
кафедра национальной экономики и финансов,
Университет экономики и права «КРОК»*

Анализ становления энергетической безопасности Европейского Союза

Политическая и экономическая стабильность в мире имеют важное значение для энергетической безопасности ЕС. Сегодняшняя геополитическая ситуация характеризуется взаимодействием и столкновениями интересов четырех мировых центров силы. Современная экономическая система ЕС зависит от безопасности поставок энергоносителей, как в плане гарантированных поставок, так и стабильности цен.

Ключевые слова: экономика, энергетика, энергетическая безопасность.

Y.A. Bobrov

*Department of National Economy and Finance
Assoc. Prof., Doctor of Economics,
«KROK» University*

The analysis of the European Union's energy security formation

Political and economic stability in the world is essential for EU energy security. The current geopolitical situation is characterized by the interaction and conflicts of four world

centers of power interests. The current economic system of the EU depends on the security of energy supply, both in terms of guaranteed supplies and stable prices.

Key words: *economy, energetics, energy security.*

Постановка проблеми

Європейський Союз є найбільшим інтеграційним об'єднанням, до якого входять двадцять сім країн. Частка ЄС як цілого у світовому ВВП становитиме близько 22,8% у 2016 році (16,4 трлн доларів), тому він займає одне з основних місць у світі за споживанням первинних енергетичних ресурсів [1].

Для більшості країн ЄС характерним є високий рівень ефективності енергоспоживання: енергоємність ВВП в середньому становить близько 0,15 т.н.е. на 1000 доларів ВВП і є одним із найнижчих у світі. У системі енергозабезпечення та розподілу ЄС провідне місце займають великі енергетичні компанії, багато з яких є природними монополіями. У систему енергопостачання залучені транснаціональні компанії європейського та американського походження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню проблем енергетичної безпеки ЄС присвячені роботи численних іноземних та вітчизняних науковців: М. Белова [2], І. Грицевич [3], Е. Кириченка [4], А. Корнєєва [5], Н. Міронова [6], А. Наджоса [7], Р. Оліні [8], Б. Тіппі [9], Д. Удалова [10], В. Харченка [11].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Сьогоднішня геополітична ситуація характеризується взаємодією і зіткненнями інтересів чотирьох світових центрів сили. Це: США і Великобританія (тобто англосаксонський світ), ЄС, Китай, Росія. На боці ЄС – сильна економіка, розвинена промисловість, передові технології і валюта, що поступово зміцнюється, – євро. Метою політики ЄС є подальше посилення впливу по всьому світу шляхом посилення ролі своєї валюти. Мінусами Європи є регіональність євро і залежність його від долара.

Формулювання цілей статті

Дослідження еволюції ролі енергетичної безпеки у формуванні економічної безпеки Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Початком формування ЄС стало формування правової бази інтеграції та системи наднаціональних інститутів. У 1951 році Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, ФРН, Італія підписали договір про утворення Європейського об'єднання вугілля та сталі (European Coal and Steel Community), який набрав сили з липня 1952 року. Метою договору стало об'єднання європейських ресурсів з виробництва сталі та вугілля.

З метою поглиблення економічної інтеграції ті ж шість держав у 1957 році заснували Європейське економічне співтовариство (European Economic Community) та Європейське співтовариство з атомної енергії (European Atomic Energy Community).

Ці договори заклали основу для створення спільного ринку у вугільній, атомній, металургійній, а також в інших галузях економіки країн-засновників ЄС. З 1967 року три Співтовариства утворили єдину інституційну форму Європейських Співтовариств.

У 1986 році був підписаний Єдиний Європейський Акт, який оформив створення єдиного європейського ринку, що визначив межі нового етапу європей-

ської інтеграції і нову роль наднаціональних органів влади. У 1992 році були підписані Договір про Європейський Союз, Маастрихтський Договір; останній зафіксував подальше зближення країн ЄС за більшістю напрямів у політичній, економічній, фінансовій, науковій, культурній, соціальній та інших сферах діяльності. Внутрішня основа подальшого інтеграційного процесу в ЄС визначається положеннями Маастрихтського договору про внутрішній ринок ЄС, про економічний і валютний Союзи, а також новим статусом різних європейських інститутів, особливо Європарламенту та Європейської Комісії.

ЄС домагається виконання поставлених перед ним цілей шляхом проведення єдиної політики в різних сферах, включаючи енергетику, а також розробки спільних проектів і програм. До теперішнього часу в ЄС розроблено значну кількість нормативно-правових актів, що регулюють конкретні питання у сфері енергетики.

У розробці та прийнятті рішень в енергетичній політиці беруть участь всі керівні органи ЄС, але головну роль відіграє Європейська Комісія, один з членів якої – Комісар безпосередньо відповідає за вироблення спільної енергетичної політики ЄС. Питаннями оперативного характеру опікується Генеральний Директорат з енергетики і транспорту.

Питання гарантування енергетичної безпеки посідають центральне місце в енергетичній політиці ЄС. Не в останню чергу це пов'язано зі зростанням залежності Євросоюзу від зовнішніх джерел постачання енергоносіїв, тому енергетична політика ЄС переглядається та уточнюється кожні 5 років [3, с. 36].

Запаси нафти країн-членів ЄС дуже незначні (0,5% від загальних світових запасів, близько 0,8 млрд тонн) [12, с. 6].

Нафта в ЄС видобувається головним чином в Північному морі (Англія, Данія), при цьому близько 79% внутрішнього споживання покривається за рахунок імпорту. Основними країнами-постачальниками нафти в ЄС є Норвегія – 21%, Росія – 17%, Саудівська Аравія – 11%.

Роль природного газу в балансі енергоспоживання ЄС постійно зростає (див. табл.). Збільшення його частки знижує залежність ринку від нафти, сприяє диверсифікації імпорту енергоресурсів і, тим самим, поліпшенню загальної ситуації з безпекою енергопостачання.

Таблиця

Частка джерела енергії у загальному споживанні енергії, у %

	1990	2000	2010	2020	2030
Тверде паливо	27,8	18,5	15,8	13,8	15,5
Нафта	38,3	38,4	36,9	35,5	33,8
Газ	16,7	22,8	25,5	28,1	27,3
Ядерна енергія	12,7	14,4	13,7	12,1	11,1
Відновлювальні джерела енергії	4,4	5,8	7,9	10,4	12,2

Джерело: European Energy and Transport, Trends to 2030», European Communities, 2006. – р. 8 [13]

Газовий ринок ЄС почав стійко розвиватися з початку 1960-х років, коли разом із зростанням попиту почалися масштабні постачання до Європи природного газу. Відтоді частка газу на енергоринку ЄС і його окремих країн-членів постійно зростає. Проте рівень споживання ще значно різниться по країнах.

Природний газ в перспективі стане основною сировиною для виробництва електроенергії і тепла, оскільки у порівнянні з іншими видами сировини у нього

є низка серйозних переваг – відносно менший рівень необхідних інвестицій, високоефективні електростанції, низький рівень шкідливих викидів в атмосферу, короткі строки освоєння нового виробництва.

Запаси природного газу в ЄС становлять приблизно 2,42 трлн куб. м (1,3% світових запасів). Найбільші запаси газу в ЄС знаходяться у Голландії (56%) і Великобританії (24%) [12, с. 2].

Залежність країн-членів ЄС від імпорту природного газу варіюється від 0% (Голландія, Великобританія, Данія) до 100% (Бельгія, Фінляндія, Швеція, Греція, Люксембург, Португалія). 40% потреб ЄС у газі покриваються за рахунок імпорту з трьох основних країн-постачальників: Росії (17%), Алжиру (12%) і Норвегії (11%). Незначні обсяги скрапленого природного газу закуповуються в інших країнах, зокрема Лівії та Катарі.

Незважаючи на те, що, як зазначалося вище, більшість країн Європи є газодефіцитними, завдяки довгостроковим контрактам з механізмом фіксації можливості відбору імпортерами додаткових обсягів газу в Західній Європі в даний час має місце надлишкова пропозиція газу.

Первинне споживання вугілля в ЄС становить 16% загального первинного енергопостачання. Вугілля застосовується головним чином в енергетиці, що становить приблизно 30% сумарного виробництва електричної енергії. При стійкому зростанні попиту на електричну енергію в ЄС до 2030 року очікується, що внесок вугілля до загального обсягу первинного енергопостачання залишиться на рівні 15-17% за цей період (див. табл. 1) [14, с. 7].

Національна структура енергетичних джерел з виробництва електроенергії в ЄС значно змінюється. Тверде паливо відіграє важливу роль лише у декількох країнах-членах ЄС. Також значну роль відіграє енергія норвезьких, альпійських та іберійських гірських вод. Атомна енергія покриває більше половини національного споживання у декількох старих та нових країнах-членах ЄС і дає багато енергії Німеччині, Іспанії та Великобританії. Природний газ, що спочатку в основному використовувався в Нідерландах, а пізніше в Великобританії, являє собою краще паливо для нових потужностей виробництва енергії в ЄС. Відновлювані джерела енергії (крім гідроенергетики) роблять внесок на рівні 12,5%.

Сучасна енергетична політика ЄС прийнята Європейською комісією в грудні 1995 році. Концептуальні положення енергетичної політики зафіксовані у формі доповідей: «Зелена книга» (For a European Union Energy Policy – Green Paper) – початковий план політики, запропонований для обговорення, «Біла книга» (White Paper: An Energy Policy for the European Union) – її остаточний варіант. На основі цих книг передбачалося в майбутньому розробити і прийняти як доповнення до Маастрихтського договору його окрему «енергетичну» частину.

Енергетична політика, як і всі дії Співтовариства, оцінюється за тим внеском, який вона робить у досягнення основних цілей Маастрихтського договору – створення єдиного ринку, підтримання сталого економічного зростання, створення нових робочих місць і процвітання громадян.

Основні завдання – завершення утворення внутрішнього енергетичного ринку, забезпечення енергопостачання на конкурентній основі, їхньої безпеки, а також поліпшення екологічності енергетики.

У зв'язку з цим найбільш важливим для енергетичного сектора є досягнення наступних цілей: загальної конкурентоспроможності; безпеки поставок енергії; захисту навколишнього середовища.

Велика увага приділяється енергозбереженню на стадії кінцевого споживан-

ня. Враховуючи важливість цього напрямку для гарантування безпеки енергопостачання як ЄС, так і окремих країн-членів Євросоюзу, здійснюються програми Save, Steer, Altener, що підтримуються відповідними директивами ЄС.

Помітне місце в енергетичній політиці ЄС займає екологічна проблематика. Досить активно йде процес зближення відповідних національних, регіональних і місцевих економічних і правових норм із загальними для ЄС правилами. Слід зазначити, що екологічні проблеми розвитку енергетики регулюються окремими положеннями Договору про створення ЄС та низкою спеціалізованих правових актів ЄС.

Основний підхід у цій галузі зводиться до знаходження критерію при визначенні балансу між вартістю впровадження більш суворих екологічних заходів і їхніми позитивними нематеріальними наслідками для здоров'я, навколишнього середовища тощо. Намічається використання економічних засобів і методів – податків, зборів, штрафів, уніфікації технічних стандартів, а також добровільних саме обмежувальних заходів. При цьому не повинна погіршуватися конкурентоспроможність енергетичних галузей на внутрішньому ринку ЄС та на світових ринках [15, 16].

У 2000 році Комісія ЄС випустила Зелену книгу «Європейська стратегія забезпечення енергетичної безпеки» (Towards a European Strategy for Energy Supply Security – Green Paper), в якій наведено аналіз нинішніх можливостей і потреб в енергоносіях, інтеграції внутрішніх ринків природного газу, нафти, нафтопродуктів та електроенергії, а також основних напрямів енергетичної політики ЄС на середньострокову перспективу.

У «Зеленій книзі» зроблено наголос на диверсифікації джерел енергопостачання та необхідності збільшення частки поновлюваних джерел в енергобалансі ЄС. При цьому для розвитку сектора поновлюваних видів електроенергії передбачається здійснення низки фінансових заходів (держдопомога, податкові пільги, фінансова підтримка), головним чином за рахунок відрахувань від рентабельних галузей електроенергетики. Другим важливим напрямом діяльності має стати енергозбереження та контроль за зростанням попиту. Особлива увага – на секторі транспорту та житлового будівництва [17].

Нові пріоритетні напрями стратегії енергетичної безпеки країн ЄС, які зафіксовані в новій «Зеленій книзі» 2006 року (A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy – Green Paper), зведені до шести основних [18]:

1. Конкурентоспроможність та внутрішній енергетичний ринок. ЄС планує завершити створення внутрішніх європейських ринків електроенергії та газу як першочерговий крок забезпечення сталої, безпечної та конкурентоспроможної енергетики.

2. Гарантування безпеки енергопостачань.

3. Створення ефективної та різноманітної структури енерговиробництва. Цей напрям включає дії, спрямовані на оптимізацію балансів використання видів ПЕР за рахунок вивчення всіх переваг та недоліків різних джерел енергії (розробка стратегічного аналізу енергетики ЄС).

4. Інтегрований підхід до проблем, пов'язаних зі зміною клімату.

5. Заохочення до інновацій. Цей напрям передбачає комплекс заходів, спрямованих на розробку та реалізацію Європейського стратегічного плану з енергетичних технологій.

6. Узгоджена зовнішня енергетична політика.

У 2010 році було запропоновано і підтримано Стратегічний план з розвитку енергетичних технологій (European Strategic Energy Technology Plan), який пе-

редбачає суттєве бюджетне фінансування проектів з розвитку технологій з низькими показниками викидів двоокису вуглецю [19].

У резолюції з цього приводу зазначається, що інвестиції у низьковуглецеві технології можуть допомогти створити нові робочі місця, нові ринки і новий прибуток, підвищити економічну конкурентоспроможність Євросоюзу на світовому ринку, зміцнити безпеку енергопостачання і зменшити поточну енергетичну залежність Євросоюзу від імпортованих енергоносіїв.

Європейському Інвестиційному Банку рекомендовано розглядати фінансування «зелених» проектів у галузі розвитку енергетичних мереж та гідроенергетики як пріоритетний напрям інвестиційної діяльності. Поточна резолюція Європарламенту враховує Повідомлення Єврокомісії від 7 жовтня 2009 року про інвестиції у розвиток низьковуглецевих технологій (Communication from the Commission «Investing in the Development of Low Carbon Technologies (SET-Plan)»), а також Дорожню карту розвитку технологій на 2010 – 2020 роки (Technology Roadmap) [20]. Ці пропозиції окреслюють обсяги бюджетних і приватних інвестицій, які належить зробити в енергетичний сектор протягом наступних десяти років для досягнення цілей 2020 року за підвищення ефективності енергетики та зменшення шкідливих викидів в атмосферу.

Головним пріоритетом енергетичної політики Євросоюзу є лібералізація ринків електроенергії та газу окремих країн ЄС та створення єдиного внутрішнього ринку. Ринки нафти і нафтопродуктів Євросоюзу лібералізовано досить давно.

Окрім створення єдиного ринку, метою було зниження цін на електроенергію і газ для кінцевих споживачів заради підвищення конкурентоспроможності європейської промисловості. Першим кроком стало прийняття у 1990 році Директиви про прозорість цін (Council Directive concerning a Community procedure to improve the transparency of gas and electricity prices charged to industrial end-users), яка встановлює процедуру для енергетичної компанії, що забезпечує прозорість цін для кінцевих промислових споживачів газу та електроенергії [21].

Наступним кроком було прийняття Директив з транзиту електроенергії (Council Directive on the transit of electricity through transmission grids) та газу (Council Directive concerning a Community procedure to improve the transparency of gas and electricity prices charged to industrial end-users) [21, 22].

Ці Директиви розроблені з метою максимального збільшення і спрощення обміну газом і електроенергією через території країн, що не межують одна з одною. У тому, що стосується газу, наступний крок полягав у встановленні рівного доступу всім компаніям ЄС до більш ранніх стадій розробок, пов'язаних з газом (і нафтою), завдяки Директиві з ліцензування вуглеводневої сировини (Directive on the conditions for granting and using authorizations for the prospection, exploration and production of hydrocarbons) [23].

З прийняттям у 1996 році Директиви з електроенергії (Directive concerning common rules for the internal market in electricity) та у 1998 році – Директиви з газу (Directive concerning common rules for the internal market in natural gas), які доопрацьовані у 2003 році, були сформульовані загальні правила регулювання внутрішніх ринків електроенергії та природного газу [24; 25].

Ці директиви передбачають відкриття енергетичних ринків ЄС для конкуренції і свободу вибору постачальників великими енергоспоживачами, скасовують ексклюзивні права на імпорт і експорт газу і електроенергії, будівництво та експлуатацію газових і енергетичних споруд, що раніше існували.

Проблема єдиного набору правил для всіх країн була подолана шляхом при-

йняття рамкових директив. Вони забезпечили, по-перше, зобов'язання щодо того результату, який повинен бути досягнутий, тобто мінімальні рівні лібералізації, по-друге, – обмежений і вичерпний ряд варіантів щодо шляхів, за якими такі дії можуть бути зроблені. Таким чином, ці Директиви засновані на принципі субсидіарності – наріжному камені законодавства ЄС, який вимагає, щоб законодавча ініціатива приймалася на національному рівні, якщо немає необхідності в діях Співтовариства для досягнення бажаного результату.

Важливо зазначити, що лібералізація електроенергетичного ринку ЄС відбувалася в умовах надлишку потужностей і на базі власного виробництва усередині ЄС – у цьому суттєва відмінність від ситуації з газом. Якщо прийняття та реалізація директиви з електроенергії проходили достатньо рівно, то з директивою з газу мали місце значні проблеми.

На момент її прийняття практично в кожній європейській країні механізм імпорту газу був організований на базі національної газової компанії-монополіста. Ці компанії володіли магістральними газопроводами і сховищами газу на території відповідних країн. Вони закуповували газ у компаній-експортерів газу на кордонах своїх країн. Крім того, часто вони вели видобуток газу в країні або закуповували газ у національних виробників. Далі вони транспортували газ своїми магістральними газопроводами і реалізовували його великим споживачам газу, передусім енергетичним компаніям і газохімічним підприємствам, а також газорозподільним компаніям. Різниця між ціною купівлі та ціною продажу значно перевищувала витрати на прокачування відповідних обсягів і зберігання газу, що, як правило, обґрунтовувалося необхідністю розвитку газотранспортних систем, а також необхідністю забезпечення надійного газопостачання.

Газова директива спирається на принципи директиви з електроенергії (доступ до системи, взаємність, субсидіарність і поступове відкриття ринку), враховуючи при цьому такі специфічні особливості газового ринку, як залежність від зовнішніх постачальників й існування контрактів типу «бери або плати». На відміну від Директиви з електроенергії, що спрямована на запровадження конкуренції на рівні виробництва і передачі, мета Газової директиви полягала у заохоченні конкуренції тільки на рівні транспортування газу, тому що виробництво газу було лібералізовано ще на початку 1990-х років. Центральним моментом директиви є відкриття інфраструктури перекачування і розподілу газу для третіх сторін. Цей сторонній доступ, як очікується, зрештою призведе до ліквідації привілейованого статусу національних газових компаній країн ЄС. Графік поетапної лібералізації для різних країн індивідуальний, разом з тим мінімальні темпи розкриття ринків фіксуються Газовою директивою.

Логіка процесу лібералізації передбачає право споживача на доступ до транспортних потужностей, на укладання та переукладання будь-яких контрактів. Переходячи від ринку постачальників до створення ринку покупців, Єврокомісія розраховує одночасно вирішити дві проблеми: домогтися надійності довгострокових поставок (з імовірним значним зростанням обсягів імпорту) і зниження цін на газ для великих споживачів і населення.

Лібералізація газового ринку відбувається не надто швидко і з труднощами. Якщо в електроенергетиці виробниками є місцеві і досить потужні компанії, що володіють реальною конкурентоспроможністю на загальноєвропейському ринку, то в газовій галузі місцеві компанії не схильні руйнувати сформовані зв'язки, а постачальники являють собою зовнішній по відношенню до ЄС фактор.

Відбувається велика реструктуризація, триває купівля компаній, мають місце спроби створення альянсів. Ринок реагує на лібералізацію не посиленням конку-

ренції і зниженням цін, як цього очікували в Брюсселі, а реорганізацією і укрупненням компаній.

Разом з тим, реалізація Газової директиви поступово створює умови для проникнення компаній на ринки інших держав та посилення конкуренції всередині країн. Це обумовлено кількісними обмеженнями частки ринку національних компаній в країнах базування і вивільненням відповідних часток ринків сусідніх країн. Крім того, компанії, які раніше надавали послуги з постачання населенню газу чи електроенергії, освоюють нові для себе напрями – водопостачання, утилізацію відходів, телекомунікації. В умовах зростаючої конкуренції на роздрібно-му ринку перевагу часто отримують ті компанії, які можуть забезпечити клієнта максимальною кількістю подібних послуг. Великі компанії намагаються перетворюватися на самодостатні конгломерати, відходячи, таким чином, від більшості невизначеностей, пов'язаних з реформуванням законодавства. У результаті компанії рятують себе від чималої кількості ризиків: якщо розглядати навіть тільки газово-електроенергетичну складову, то повністю інтегрована компанія йде від необхідності звертатися до спотового ринку газу. Це дуже привабливо як з позиції виробника газу, так і постачальника електроенергії на роздрібний ринок. Тим більше, що в нових умовах роздрібний ринок характеризується набагато більшою стабільністю, ніж оптові ринки.

У зв'язку з тим, що перехідний період має суттєву невизначеність, Євросоюз прагне форсувати реформи. Вже з'явилися перші негативні результати – це затримка в реалізації великих контрактів. Виробникам дедалі важче залучати необхідні інвестиції. На думку виробників газу, які змушені діяти відповідно до прийнятих в ЄС газових законодавчих ініціатив, конкуренція часто має штучний характер, оскільки виникає за вказівкою державних органів, а не природним шляхом.

Багато європейських країн вважають, що поширення практики короткострокових контрактів може поставити під загрозу безпеку постачань та інвестицій. У зв'язку з цим у забезпеченні безперебійності майбутніх постачань ще більш важлива роль відводиться співробітництву Захід – Схід.

Гарантування колективної енергетичної безпеки в першу чергу пов'язане з тенденціями зростання залежності ЄС від імпортних енергоресурсів.

З 1968 року в ЄС відпрацьовані механізми та створені організаційні структури для підтримки системи резервних запасів енергоресурсів, у першу чергу нафти. Ця система тісно пов'язана з системою колективної енергетичної безпеки країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) в рамках Міжнародного енергетичного агентства (МЕА). Відповідно до директив Європейської Комісії 1968 та 1972 років країни ЄС повинні підтримувати запаси нафтопродуктів на рівні, що відповідає щонайменше 90 дням середнього щоденного споживання попереднього року. У разі наявності власного видобутку нафти ця величина може бути зменшена на 15%. Запаси повинні підтримуватися за трьома категоріями нафтопродуктів: моторне і авіаційне паливо бензинового типу; газойль, дизельне паливо, гас і авіаційне паливо газового типу; топковий мазут [26].

Країни ЄС щомісячно надають Європейській Комісії інформацію про рівень поточних запасів. Єврокомісія прагне посилити свої повноваження з регулювання ринків нафти і газу в кризових ситуаціях, оскільки рішення про початок надходження на ринки нафти зі стратегічних запасів може прийматися секретаріатом МЕА або державами, що самостійно входять в ЄС. Механізм солідарного використання стратегічних запасів на рівні Співтовариства до теперішнього часу

не розроблений. Критиці піддається і процедура залучення стратегічних запасів нафти, розроблена МЕА ще в 1974 році, яка активується тільки у випадку досить тривалих фізичних недопоставок на ринки і не пов'язана з ціною. Ця процедура була розроблена в часи, коли нафта поставлялася згідно з довгостроковими контрактами по регулярних торгових каналах і за фіксованими цінами. Це залишилося в минулому. Сьогодні на ринках нафти переважають разові операції і ціни мають досить нестійкий характер. А як свідчить історія економічних циклів 70-90-х років ХХ століття, початку економічного спаду в провідних країнах Заходу, як правило, передувало різке підвищення цін на нафту. За оцінками Єврокомісії, збільшення ціни бареля нафти на 10 доларів США веде до скорочення темпів економічного зростання розвинених країн на 0,5%. З урахуванням високого ступеня диверсифікації ймовірність значного скорочення поставок дуже мала. Відповідно, основні ризики пов'язані не з фізичними обсягами, а рівнем цін. Більше того, аналіз коливань цін свідчить, що припущення операторів ринку про потенційну загрозу переривання поставок часто призводять до «панічних» закупівель навіть в умовах збалансованості попиту і пропозиції. У зв'язку з цим виникла необхідність розробки таких нових правил використання стратегічних резервів, які дали б можливість країнам ЄС узгоджено реагувати на економічні ризики, зокрема в умовах стрибків цін, обумовлених загрозою переривання поставок.

Відповідно до запропонованих увазі Єворади і Європарламенту проєктів директив, Єврокомісія зможе приймати рішення про активацію антикризових заходів у разі збігу низки умов. Перш за все, це перевищення певного цінового порога. На думку Єврокомісії, він повинен бути встановлений таким чином, щоб вартість імпорту нафти в Євросоюз не перевищувала 0,5% від ВВП ЄС. У даний час це відповідає 30 доларам США за барель нафти сорту Brent.

Якщо відносно нафти існуючі механізми забезпечення енергетичної безпеки виглядають недостатніми, то для природного газу їх просто немає. Протягом останніх п'ятдесяти років функції планування та розвитку газових мереж в європейських країнах здійснювалися національними газовими компаніями. Ці компанії контролювали всю інфраструктуру і володіли повною інформацією щодо попиту і пропозиції на природний газ. Таким чином, газова промисловість самостійно забезпечувала потрібний рівень енергетичної безпеки та особливої необхідності в регулюванні на державному, а тим більше на міждержавному рівні не було. У результаті лібералізації ринку газу в Євросоюзі утворився певний організаційно-правовий вакуум. Газовий сектор вже не може, та й не хоче брати на себе відповідальність за гарантування енергетичної безпеки, особливо в довгостроковому плані, а відповідні державні інституції поки не створені. Тому паралельно з обговоренням питань формування єдиного ринку природного газу, в Європейському союзі розгорнулася дискусія з проблеми гарантування в нових умовах мінімально необхідного рівня «газової» безпеки.

Можливі вирішення цієї проблеми близькі ідеям, запропонованим для нафти і нафтопродуктів. Перш за все, необхідна розробка механізмів координації дій в рамках Співтовариства у випадку розвитку кризових ситуацій.

Короткостроковий ризик для безпеки полягає в перериванні поставок – внаслідок метеорологічних катаклізмів, несподіваної політичної кризи або поганого управління пропозицією і попитом.

Довгостроковий ризик для безпеки складається з двох елементів. Перший містить у собі ризик неадекватних та затриманих інвестицій у виробництво і транспортування. Ціни на газ у даний час прив'язані до нафти, що дає можли-

вість газу конкурувати з нафтою. Галузь характеризується довгостроковими угодами з зобов'язанням купити товар або виплатити неустойку, і вони в даний час є основою значних інвестицій в газопроводи та інші споруди. Ця ситуація зміниться з лібералізацією ринків, на яких ціни встановлюватимуться більш вільно і розшириться спектр договірних можливостей. Крім того, ціни на газ на більш конкурентному ринку будуть відображати витрати на заходи щодо гарантування безпеки – такі, як інвестиції та зберігання, і великі комерційні споживачі, швидше за все, готові оплачувати такі витрати на безпеку. Другий елемент являє собою довгостроковий ризик для безпеки – це ризик неадекватної диверсифікації поставок газу. Він має місце на тлі зростаючої залежності Європи від імпорту газу, яка викликана тим, що резерви Європи виснажуються, а попит зростає. Мета цих ініціатив Єврокомісії – змусити всіх учасників ринку «сплачувати» певні кошти задля підтримки мінімально необхідного рівня енергетичної безпеки заходу.

Найбільш серйозною загрозою безпеці газопостачання Євросоюзу є припинення постачань газу з зовнішніх джерел. На тлі збільшення залежності від імпорту газу ЄС прагне підтримувати диверсифікацію зовнішніх джерел, включаючи пошук нових країн-постачальників, удосконалювати гнучкість транспортування газу всередині Співтовариства, розширювати можливості підземних сховищ. На найближчу перспективу газові компанії у своїх інвестиційних планах віддають перевагу збільшенню обсягу закупівель у наявних зовнішніх постачальників. У довгостроковому плані вивчаються можливості співпраці з новими постачальниками (газопроводи або скраплений газ). Розширення можливостей для імпорту газу сприятиме тому, що ЄС зможе забезпечити диверсифікацію джерел.

Сьогодні розглядаються наступні проекти з вирішення проблем енергетичної безпеки Євросоюзу: будівництво нових газотранспортних шляхів між країнами (Північноєвропейський газопровід, друга нитка «Блакитного потоку» та проект «Прикаспійський газопровід»); реанімація проекту «Nabucco» та двох інших варіантів Транскаспійського газопроводу; пошук та розвиток нових альтернативних джерел енергії країнами Євросоюзу; створення організації споживачів газу; встановлення чіткої нормативно-правової бази, що регулюватиме міждержавні відносини всіх аспектів енергетичної галузі [11, с. 335].

Перспективи подальших розвідок

Сучасна економічна система ЄС залежить від безпеки постачання енергоносіїв, як щодо гарантованих поставок, так і стабільності цін. З урахуванням того факту, що на Близькому Сході в даний час знаходиться більше 60% запасів нафти, він у майбутньому збереже найважливіше значення для енергетичної безпеки. Тому політична стабільність в цьому регіоні матиме важливе значення для енергетичної безпеки ЄС, а також для вирішення інших протиріч XXI століття.

Сучасний дефіцит на ринку енергоносіїв робить актуальним питання про альтернативні джерела енергії, а також про відновлення інтересу до ядерної енергетики. Огляд глобальних тенденцій в галузі постачання енергоносіїв показує, що забезпечення ними дійсно є реальною проблемою безпеки. За такого активного ринку і великого спирання на нафту і газ загрози постачання енергоносіїв можуть виходити з досить різних джерел: терористичних актів, стихійних лих, політичного залякування, шантажу, перебоїв у постачанні в результаті регіональних конфліктів тощо. Це підвищує потребу у розробці стратегії, що допомагає запобігти таким перебоєм, а також у створенні механізмів мінімізації наслідків, що впливають на обсяги постачань у випадку великомасштабної міжнародної кризи.

Література

1. World Economic Outlook Database 2016. Report for Selected Country Groups and Sub-jects // Сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=56&pr.y=8&sy=2016&ey=2016&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001,998&s=NGDPD&grp=1&a=1>
2. Белова М. Энергетическая политика США: история, причины, последствия / М. Белова // Экономическое обозрение. – 2006. – №4. – С. 25-31 // Сайт Института энергетики та фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.fief.ru/economy_review/read.5.htm
3. Грицевич И. Введение: поиск нового пути в мировой энергетике / И. Грицевич // Экономическое обозрение, 2006. – №4. – С. 36-42 // Сайт Института энергетики та фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:http://www.fief.ru/economy_review/read.5.htm
4. США в поисках ответов на вызовы XIX века (Социально-экономический аспект) / Под ред. Э. В. Кириченко. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 290 с.
5. Корнеев А. В. Система индикаторного мониторинга состояния национальной энергетической безопасности / А. В. Корнеев // Национальная безопасность: научное и государственное управленческое содержание / Под ред. С. С. Сулакшина и др. – М.: Научный эксперт, 2010. – С. 537-545.
6. Миронов Н. В. Международная энергетическая безопасность: Учеб. пособие / МГИМО МИД России, МИТЭК / Н. Миронов. – М.: МГИМО(У), 2003. – 165 с.: ил.
7. Наджос А. Етанол як стратегічна складова енергетичної політики США / А. Наджос // Зовнішні справи. – 2009. – №4. // Сайт журналу «Зовнішні справи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://uaforeignaffairs.com/article.html/print?id=381>
8. Экономидес М., Олини Р. Цвет нефти. Крупнейший мировой бизнес: история, деньги и политика / М. Экономидес, Р. Олини. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 256 с.
9. Типпи Б. А есть ли дефицит? Азбука нефтяной экономики / Б. Типпи. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 328 с.
10. Удалов Д. А. Подходы к энергетике нового президента. США / Д. А. Удалов // США–Канада: экономика, политика, культура, 2009. – № 2. – С. 73-84.
11. Харченко В. І. Енергетична безпека Європейського Союзу в контексті сучасних загроз та викликів / В. І. Харченко // Гілея (науковий вісник): Збірник наукових праць / Гол. ред. В. М. Вашкевич. – К., 2009. – Спецвипуск. – 368 с. – С. 327-333.
12. BP Statistical Review of World Energy 2015 // Офіційний сайт British Petroleum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf>
13. European Energy and Transport, Trends to 2030 – update 2005», European Communities, 2006. – 146 p.
14. Arencibia Iñigo González, Bobrov Yevgeniy. EU and Ukraine Security of Energy Supply. Comparative Analysis. Working and Discussion papers. UNDP Blue Ribbon Analytical and Advisory Centre. Energy Policy Team. September 2007. // Офіційний сайт Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.undp.org.ua/files/en_74621comparison.pdf
15. For a European Union Energy Policy – Green Paper. COM (94) 659 final/2, 23 February 1995 // Сайт The Archive of European Integration [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://aei.pitt.edu/id/eprint/1185>
16. White Paper: An Energy Policy for the European Union. COM (95) 682 final, 13 December 1995 // Сайт The Archive of European Integration [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://aei.pitt.edu/id/eprint/1129>
17. Towards a European Strategy for Energy Supply Security – Green Paper. COM (2000) 769 final, 29 November 2000 // Сайт The Archive of European Integration [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://aei.pitt.edu/id/eprint/1184>
18. Green Paper – A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy. COM(2006) 105 final, 8 March 2006 // Сайт Europa.eu is the official website of the European

Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com2006_105_en.pdf

19. Innovation Requires an Efficient Strategic Energy Technology (SET) Plan. An Open letter from CEPS to the Energy and Innovation European Council on 4 February 2011. CEPS Commentary, 19 January 2011 // Сайт The Archive of European Integration [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://aei.pitt.edu/id/eprint/15474>

20. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on Investing in the Development of Low Carbon Technologies (SET-Plan). A Technology Roadmap. Commission Staff Working Document. 7.10.2009. // Сайт European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://ec.europa.eu/energy/technology/set_plan/doc/2009_comm_investing_development_low_carbon_technologies_en.pdf

21. Council Directive 90/377/EEC of 29 June 1990 concerning a Community procedure to improve the transparency of gas and electricity prices charged to industrial end-users // Сайт EUR-Lex provides free access to European Union law [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31990L0377:en:HTML>

22. Council Directive 90/547/EEC of 29 October 1990 on the transit of electricity through transmission grids // Сайт EUR-Lex provides free access to European Union law [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=EN&numdoc=31990L0547&model=guichett

23. Directive 94/22/EC of the European Parliament and of the Council of 30 May 1994 on the conditions for granting and using authorizations for the prospection, exploration and production of hydrocarbons // Сайт EUR-Lex provides free access to European Union law [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=EN&numdoc=31994L0022&model=guichett

24. Directive 2003/54/EC of the European Parliament and of the Council of 26 June 2003 concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 96/92/EC - Statements made with regard to decommissioning and waste management activities // Сайт EUR-Lex provides free access to European Union law [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=EN&numdoc=32003L0054&model=guichett

25. Directive 2003/55/EC of the European Parliament and of the Council of 26 June 2003 concerning common rules for the internal market in natural gas and repealing Directive 98/30/EC // Сайт EUR-Lex provides free access to European Union law [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=EN&numdoc=32003L0055&model=guichett

26. Opinion of the European Economic and Social Committee on: the Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council concerning the alignment of measures with regard to security of supply for petroleum products, the Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council concerning measures to safeguard security of natural gas supply, and the Proposal for a Council Directive repealing Council Directives 68/414/EEC and 98/93/EC imposing an obligation on Member States of the EEC to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products, and Council Directive 73/238/EEC on measures to mitigate the effects of difficulties in the supply of crude oil and petroleum products (COM(2002) 488 final – 2002/0219 (COD) 2002/0220 (COD) – 2002/0221 (CNS)) // Сайт EUR-Lex provides free access to European Union law [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52003AE0400:EN:HTML>

УДК 330.1: 334.75.001.76

Б.М. Одягайло
*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної економіки,
Університет економіки та права «КРОК»*
В.В. Швай
*магістр,
Університет економіки та права «КРОК»*

Мінімізація негативного впливу ризиків українського підприємства-експортера на міжнародних ринках

У статті досліджено теоретичні та методологічні основи вимірювання впливу і мінімізації негативного впливу ризиків на міжнародну економічну діяльність підприємства. Проведено моніторинг міжнародного економічного середовища та його впливу на формування ризиків підприємств на ринках залізорудної галузі. Сформульовано пропозиції щодо вдосконалення системи мінімізації негативного впливу ризиків на міжнародну економічну діяльність ВАТ «Ингулецкий гірничозбагачувальний комбінат».

Ключові слова: ризик, міжнародна економічна діяльність, ринок залізорудної сировини, система управління, мінімізація негативного впливу ризиків.

Б.М. Одягайло
*доктор экономических наук,
профессор кафедры международной экономики,
Университет экономики и права «КРОК»*
В.В. Швай
*магистр,
Университет экономики и права «КРОК»*

Минимизация негативного влияния рисков украинского предприятия-экспортера на международных рынках

В статье исследованы теоретические и методологические основания измерения и минимизации негативного влияния рисков на международную экономическую деятельность предприятия. Осуществлен мониторинг международной экономической среды и ее влияния на формирование рисков предприятий на рынках железорудной отрасли. Сформулированы предложения об усовершенствовании системы минимизации негативного влияния рисков на международную экономическую деятельность ОАО «Ингулецкий горнообогатительный комбинат».

Ключевые слова: риск, международная экономическая деятельность, рынок железорудного сырья, система управления, минимизация негативного влияния рисков.

B.M. Odiahailo
Doctor of Economics,
Professor of International Economics Department,
«KROK» University

V.V. Shvai
Master Degree Student
«KROK» University

Minimization of negative influence of risks of Ukrainian exporting enterprise on international markets

In the article the theoretical and methodological basis of measuring the impact and minimization of negative risks impact at international economic activity of enterprise were investigated. Monitoring of the international economic environment and its impact on the forming of business risks in the iron ore markets was carried out. Suggestions concerning improvement and development of system of minimization of the negative influence of risks on international economic activities of Ingulets mining and processing integrated plant were made.

Keywords: *risk, international economic activities, iron ore market, management system, minimization of negative influence of risks.*

Постановка проблеми

Радикальні зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування підприємств, що відбуваються в останні роки, потребують використання, поряд із традиційними, нових підходів і засобів розв'язання проблем обґрунтування господарських рішень та управління ринковими ризиками для забезпечення сталого економічного розвитку. Тому актуальною є проблема розробки заходів мінімізації негативного впливу ризиків підприємств як на внутрішньому, так і міжнародному ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням даної проблеми займаються вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема, значний внесок у розробку проблеми мінімізації негативного впливу ринкових ризиків підприємств зробили: Т. Бартон [1], Г. Вербицька [2], В. Вітлінський [3], М. Клименюк [5], В. Кравченко [6], В. Лук'янова [7] та багато інших. Аналіз наукових джерел з проблем мінімізації негативного впливу ринкових ризиків підприємств свідчить про потребу подальших досліджень.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Зниження негативного впливу ризику може здійснюватися або шляхом його передачі, тобто зовнішніми засобами, або за допомогою внутрішніх ресурсів (самострахування), таких як розподіл фінансових та матеріальних коштів з урахуванням принципів лімітування, диверсифікації. Саме цим питанням значною мірою були присвячені публікації попередників. Натомість методика оцінки ступеня ризиків, що включає основні складові: виявлення і оцінку ризиків; вибір і використання методів впливу на ризики; обмін інформацією про ризики; контроль результатів застосування цих методів, – часто залишались у вітчизняній літературі поза увагою.

Формування цілей статті

Сучасні умови ведення бізнесу характеризуються посиленням ризиків, особливо в міжнародному середовищі, що робить актуальним пошук надійних засобів захисту від їх негативного впливу. Метою статті є вирішення даної конкретної проблеми, а отже – розробка методики мінімізації негативного впливу ризиків на міжнародну економічну діяльність вітчизняних підприємств, а саме – підприємств залізничної галузі України.

Вклад основного матеріалу дослідження

Більшість управлінських рішень на міжнародних ринках приймаються за умов ризику. Щоб вижити в умовах ринкових відносин, необхідно ухвалювати рішення про введення технічних новинок та вдаватися до сміливих дій, що підвищує ризик. Отже, потрібно не уникати ризику, а вміти оцінювати ступінь ризику та управляти ним.

Економічний ризик являє собою об'єктивно-суб'єктивну категорію у діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування. Це визначення ґрунтується на системному підході до категорії економічного ризику і вказує на необхідність аналізу впливу на об'єкти керування множини внутрішніх і зовнішніх чинників, а також ставлення до ризику суб'єктів господарювання (суб'єктів ризику). Об'єктом ризику прийнято вважати економічну систему, ефективність та умови функціонування якої наперед точно невідомі. Під суб'єктом ризику розуміють особу (або колектив), яка зацікавлена в результатах керування об'єктом ризику і має компетенцію прийняття рішень щодо об'єкта ризику. Чинники (явища, процеси), які спричиняють невизначеність результатів, конфліктність, вважаються джерелом ризику [1, с. 14]. Головною метою якісного аналізу ризику є визначення чинників і зон ризику, після чого здійснюється ідентифікація всіх можливих ризиків.

Підприємство в умовах ризику має орієнтуватися на [2, с. 24]:

1) пошук «рушійної пружини» ризикової ситуації (осмислення проблеми, формування управлінської задачі, розстановки сил), використовуючи ситуаційний (сценарний) аналіз;

2) відшукування зв'язку даної ризикованої ситуації з попередніми обставинами (історичний метод) та прогнозування загроз щодо різних ускладнень, які можуть призвести до збитків;

3) зіставлення ризикової задачі з розвитком цілісної системи управління (системний підхід);

4) обґрунтування і використання технологій розв'язання управлінських задач, адекватних ситуацій;

5) формування адекватного стилю управління (нова тактика в нових обставинах, обтяжених ризиком).

В літературі пропонується така багатокрокова процедура (алгоритм) якісного аналізу ризику та поведінки його суб'єктів щодо прийняття рішень на міжнародних ринках у ситуації, обтяженій ризиком (рис 1).

Прийняття рішень на міжнародних ринках в умовах невизначеності, яка породжує ризик, характеризується тим, що неможливо однозначно передбачити їхні наслідки. Тобто варіанти будь-якої економічної діяльності, що розглядаються, є варіантами з різним (за величиною) рівнем сподіваного прибутку й характе-

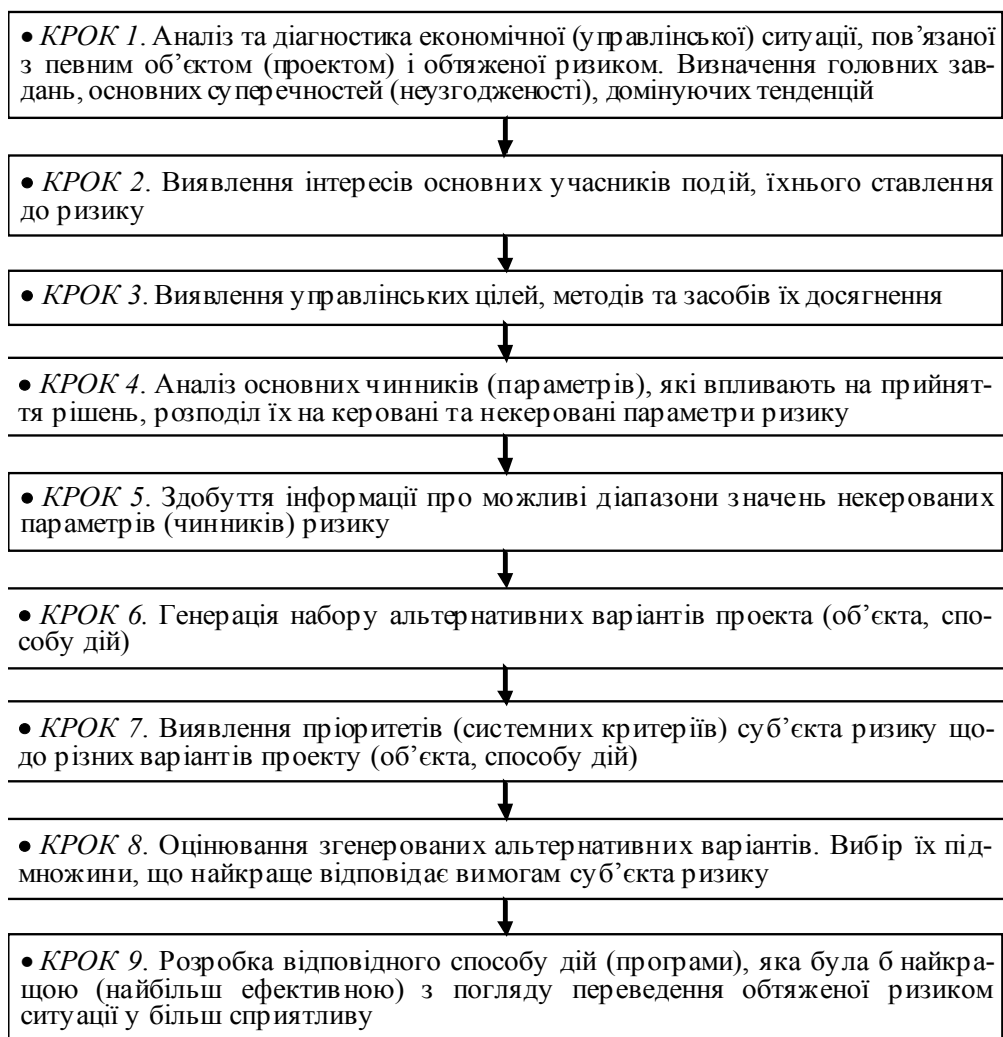


Рис. 1. Узагальнена формалізована процедура аналізу ризику та поведінки його суб'єктів
Джерело: [3, с. 14]

ризуються різною імовірністю (об'єктивною чи суб'єктивною), що цей прибуток буде досягнуто саме на цьому рівні.

Методи запобігання негативним впливам ринкових ризиків у міжнародному бізнесі мають на меті забезпечити оптимальне для підприємця співвідношення прибутку (приросту ринкової вартості) та ризику, його прийнятний (допустимий) рівень. Взагалі управління ризиками в широкому розумінні являє собою особливий вид діяльності, направлений, з одного боку, на пом'якшення впливу небажаних або несприятливих внутрішніх і зовнішніх факторів ризику на результати бізнесу, а з другої – на використання сприятливого впливу цих факторів, які забезпечують додаткові корисні результати або інші переваги в порівнянні з конкурентами [5, с. 59].

Уникнення ризику означає просте ухилення від певного заходу, обтяженого надмірним (катастрофічним) ризиком. Однак уникнення ризику для менеджера (інвестора) нерідко означає відмову від прибутку, що пов'язане з ризиком невикористаних можливостей.

Обирання методів запобігання ринковим ризикам, стратегії та тактики управління ризиком, базується на таких основних принципах [7, с. 125-126]:

- недоцільно ризикувати більшим заради меншого;
- недоцільно ризикувати більше, ніж це дозволяють власні засоби (капітал тощо);
- необхідно заздалегідь піклуватися (здійснювати прогноз) щодо можливих (імовірних) наслідків ризику.

Складові процесу запобігання негативному впливу ринкових ризиків у міжнародному бізнес-середовищі визначаються залежно від сфери діяльності фірми, притаманних їй ризиків, наявних ресурсів, особистої майстерності, професіоналізму, схильності до ризику суб'єкта прийняття рішення.

Узагальнено процес управління ризиком можна представити у вигляді блок-схеми на рис. 2.

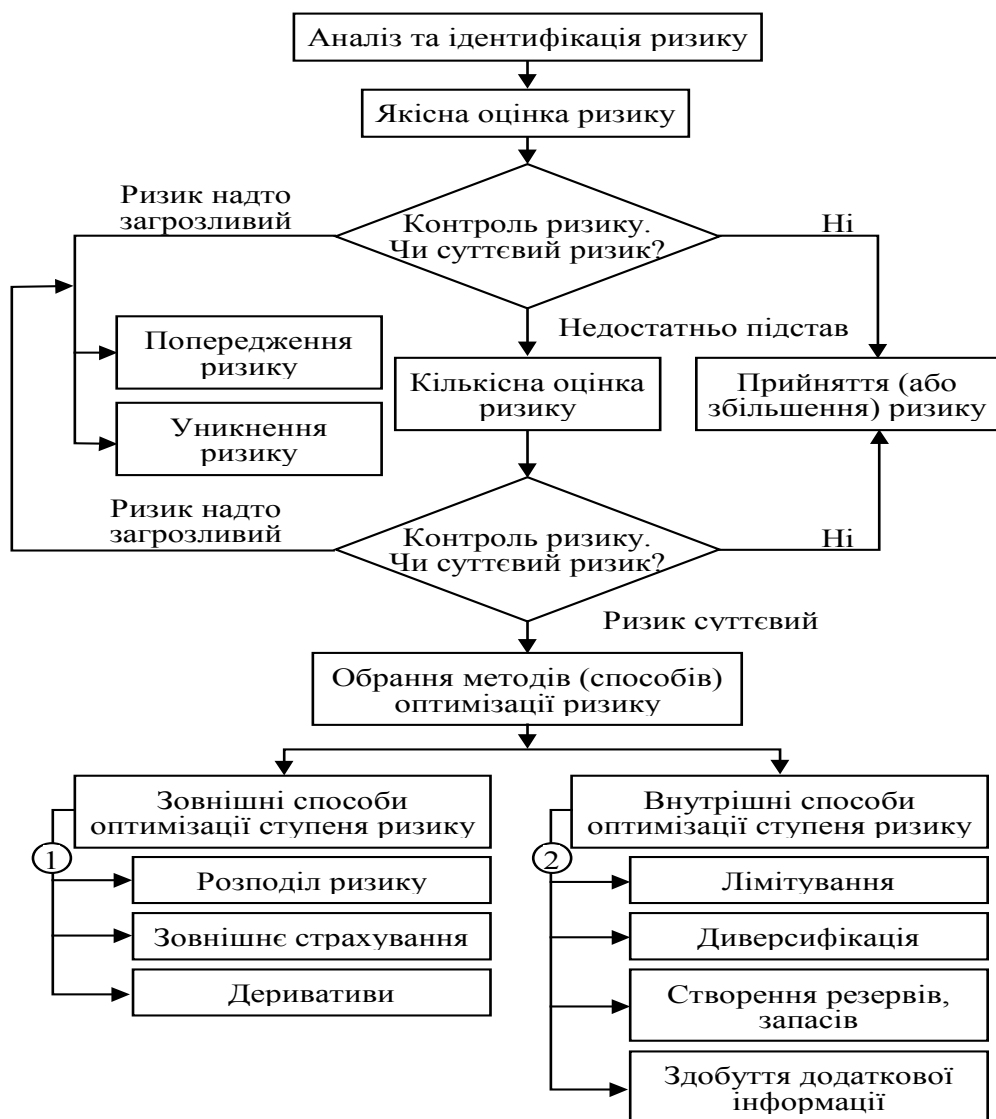


Рис. 2. Узагальнена блок-схема процесу управління ризиком

Джерело: [4, с. 256]

Зростаюча інтернаціоналізація української економіки, яка ще більше підсилася після вступу України до СОТ, неминуче веде до посилення конкуренції і зростання ризикованості операцій вітчизняних компаній як на внутрішніх, так і міжнародних ринках.

За таких умов надзвичайно актуальним для вітчизняних компаній стає оволодіння ефективними методами оцінки та управління ринковими ризиками. Зарубіжна практика свідчить про те, що керівництво успішних і динамічно зростаючих компаній достатньо широко застосовує управління ризиками як в окремих функціональних сферах бізнесу компанії (функціональний ризик-менеджмент, виробництво, фінанси, кадри і т.п.), так і в межах усєї компанії в цілому (стратегічний, комплексний, інтегральний ризик-менеджмент) [6, с.37].

Методика оцінки ступеня ризиків включає основні складові: виявлення і оцінку ризиків; вибір і використання методів впливу на ризики; обмін інформацією про ризики; контроль результатів застосування цих методів.

Для аналізу вибираємо одну із найзначніших галузей України – залізорудну. Розвиток світового ринку залізорудної сировини в першу чергу залежить від обсягів споживання, а отже і від світового виробництва сталі та чавуну. Світові запаси залізних руд становлять 140 млрд т, серед яких 74 млрд т заліза, але розташування залізорудних родовищ на планеті нерівномірне. Лише три країни: Україна (16%), Росія (15%) й Австралія (15%) володіють 46% світових запасів заліза. Ресурси цього металу в Україні є найбільшими у світі та становлять майже 12 млрд т, що перевищує 16% світових розвіданих запасів.

В Україні розташовано 10 гірничорудних підприємств, 6 з яких – гірничозбагачувальні комбінати, що видобувають руду відкритим способом, 4 підприємства об'єднують низку шахт, що виробляють аглоруду підземним способом. Всього в країні розвідано 53 копалини залізних руд, з яких розробляється 29, діє 18 шахт та 11 кар'єрів (табл. 1).

Як приклад, розглянемо систему визначення ефективності управління ринковими ризиками на ВАТ «Інгулецький гірничозбагачувальний комбінат». Основними ризиками підприємства ВАТ «ІнГЗК», як зазначено в описі його діяльності, вважаються втрата ринків збуту, зростання цін на енергоносії та транспортні тарифи, запровадження зовнішньоторговельних санкцій і квот щодо підприємств гірничо-металургійного комплексу України.

Система управління ризиками на ВАТ «ІнГЗК» – це управління компанією (на всіх рівнях – стратегічному і функціональних) на основі особливої методики, основні складові якої включають: виявлення і оцінку ризиків; вибір і використання методів впливу на ризики; обмін інформацією про ризики; контроль результатів застосування цих методів.

Система управління ринковими ризиками на ВАТ «ІнГЗК» має максимально конкретний характер, описуючи виявлені ризики і методи впливу на них. До структури системи управління ризиками на ВАТ «ІнГЗК» входять наступні розділи: опис бізнесу компанії, контекст ризику: місія, стратегічні і тактичні цілі компанії, збитки тощо, ризики компанії, оцінка ризику: його наслідки та імовірність, методи впливу на ризики, економічна ефективність, додатки (організаційна структура управління ризиками, фінансові коефіцієнти тощо).

Найпоширеніші методи управління ризиками, що використовуються на ВАТ «ІнГЗК», наступні:

1. уникнення ризиків чи відмова від них;
2. прийняття ризиків на себе;
3. запобігання збиткам;

**Діючі гірничодобувні підприємства, виробничі потужності,
номенклатура та якість товарної продукції [9]**

Підприємства	Територіальне розміщення	Вид продукції
Підприємства з видобутку та переробки залізорудної сировини підземним способом		
ВАТ «Криворізький ГЗК»	Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.	Руда залізна неагломерована
ОАО «Суха Балка»	Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.	Руда залізна неагломерована
ГЗК у складі корпорації МіталСтіл	Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.	Руда залізна неагломерована
ЗАТ «Запорізький ЗРК»	Дніпрорудний, Запорізька обл.	Руда залізна неагломерована
Підприємства з видобутку та переробки залізорудної сировини відкритим способом		
ВАТ «Південний ГЗК»	Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.	Концентрат - агломерат
ВАТ «Центральний ГЗК»	Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.	Концентрат - окатиші
ВАТ «Північний ГЗК»	Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.	Концентрат - окатиші
ВАТ «Інгулецький ГЗК»	Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.	Концентрат
ГЗК у складі корпорації МіталСтіл	Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.	Концентрат - агломерат
ВАТ «Полтавський ГЗК»	Комсомольськ, Полтавська обл.	Концентрат - окатиші
Підприємства з видобутку та переробки флюсової і доломітної продукції		
ВАТ «Балаклавське РУ»	Севастополь, АР Крим	Вапняк, будівельні матеріали
ВАТ «Новотроїцьке РУ»	смт Новотроїцьке, Донецька обл.	Вапняк, доломіт, будівельні матеріали
ВАТ «Докучаївський ФДК»	Докучаївськ, Донецька обл.	Вапняк, доломіт, будівельні матеріали
ВАТ «Комсомольське РУ»	Комсомольське, Донецька обл.	Вапняк, будівельні матеріали

4. зменшення розміру збитків;

5. страхування.

Вибір методів управління ризиками визначається загальною стратегією ВАТ «ІнГЗК» щодо ризиків, що у свою чергу залежить від сумарного розміру потенційних збитків з одного боку і фінансових можливостей ВАТ «ІнГЗК» з іншого.

Для оцінки ефективності методів управління ризиками, що використовуються на ВАТ «ІнГЗК», необхідно розрахувати інтегральний і часткові коефіцієнти ефективності ризик-менеджменту. При цьому, по-перше, поряд із показниками імовірних збитків варто враховувати і математичне сподівання можливих збитків, а, по-друге, крім витрат на реалізацію методів управління ризиками, потрібно брати до уваги й результати від впровадження цих методів. Для розрахунку часткових коефіцієнтів ефективності ризик-менеджменту величина можливих збитків ділиться на обсяг коштів, які потрібні для застосування конкретного методу управління ризиками.

Інтегральний коефіцієнт ефективності системи ризик-менеджменту для всього підприємства дорівнює результату від поділу суми всіх потенційних збитків на обсяг коштів, що витрачаються для застосування всіх методів управління ризиками. Результати аналізу збитків для всього підприємства заносяться в спеціальну таблицю (табл. 2).

У процесі дослідження встановлено, що найбільш руйнівного впливу на фінансові результати підприємства ВАТ «ІнГЗК» можуть завдати ризик зменшення ліквідності підприємства за рахунок створення резервних запасів, який збільшується в період неритмічного виробництва, кризи, ризик зростання витрат на

Таблиця 2

**Оцінка ефективності методів управління
ринковими ризиками на ВАТ «ІнГЗК»**

Ризик / Можливий збиток	Методи впливу	Напрямок впливу	Кошти на реалізацію даного методу управління ризиком / Коефіцієнт економічної ефективності
1	2	3	4
1. Втрата європейських ринків збуту, зменшення продажів / 2422862 грн	зменшення розміру збитків	Укладання довгострокових контрактів зі споживачами U.S.Steel Kosice, надсилання оферт, пропозицій до інших підприємств Словаччини, які зацікавлені у купівлі продукції ВАТ «ІнГЗК» Це дасть змогу розширити коло споживачів на європейському ринку збуту	12547 грн (вартість витрат на рекламу, вартість оферт, комунікаційних витрат)
	запобігання збиткам	Введення в дію модернізованого обладнання для доведення вмісту заліза у концентраті підприємства до 68-69%. Це дасть змогу покращити якісні характеристики концентрату та зміцнити позиції на ринку.	1425784 грн (вартість модернізації технологій збагачення) Частковий коефіцієнт економічної ефективності = 1,7
2. Зростання цін на енергоносії/ 650010 грн	зменшення розміру збитків	Введення в дію енергозберігаючих технологій, нового обладнання та технологій для збагачення залізної руди. Це дасть змогу зменшити використання енергії та зменшити матеріальні витрати в складі собівартості продукції.	1142587 грн (вартість нових цоккових дробарень зі зменшенням споживання енергії) Частковий коефіцієнт економічної ефективності = 5,7
3. Запровадження зовнішньоторговельних санкцій і квот щодо підприємств гірничо-металургійного комплексу України/ 254178 грн	унікнення ризику	Використання послуг посередника на закордонних ринках збуту. Це дасть змогу використовувати канали збуту посередника, санкції до міжнародного посередника не будуть пред'являтися, адже він встановлює світову ціну. Підприємство віддає продукцію посереднику за меншими цінами, але санкції не виставляються, бо посередник робить націнку і продає на своїх ринках збуту	196540 грн (вартість послуг посередника на зовнішніх ринках збуту) Частковий коефіцієнт економічної ефективності = 1,3
4. Зупинка виробництва та порушення графіку виконання угод/ 1458410 грн	запобігання збиткам страхування	Страхування за допомогою резервування запасів на випадок зупинки виробництва. Це дасть змогу в випадку зупинки виробництва реалізувати незмінні обсяги продукції за рахунок резервних запасів Укласти договір зі страховою компанією про страхування порушення графіку виконання угод	754874 грн (вартість резервних запасів та сума витрат на обслуговування резервних запасів) 150 879 грн (страхові внески в рік) Частковий коефіцієнт економічної ефективності = 1,61

1	2	3	4
5. Зростання вмісту домішок в концентраті внаслідок можливого невиконання планів модернізації обладнання / 250 000 грн	запобігання збиткам	Укласти попередній договір з банком про отримання кредиту на модернізацію (в разі потреби)	30000 грн. (підвищений відсоток за гарантування кредиту) Частковий коефіцієнт економічної ефективності = 8,3
Всього: 5035460 грн	x	x	3713211 грн
Інтегральний коефіцієнт економічної ефективності	x	x	1,4

Примітка: розраховано авторами на основі даних

Джерело: [8]

страхування, який пов'язаний зі страхуванням можливих порушень постачання продукції до зовнішніх споживачів, та ризик можливого збільшення витрат на сплату послуг посередника на зовнішніх ринках збуту.

Система заходів щодо мінімізації негативного впливу зовнішньоекономічних ризиків має включати такі основні складові: аналіз ситуації і визначення можливих ризиків; оцінка імовірного збитку і прийняття рішення щодо управління потенційними ризиками; реалізація прийнятих рішень і контроль за їхнім виконанням.

Ризик зменшення ліквідності підприємства за рахунок створення резервних запасів, що є одним з основних заходів на ВАТ «ІнГЗК», збільшується в період неритмічного виробництва. Одним із основних способів мінімізації ризику невиконання договірних зобов'язань ВАТ «ІнГЗК» також є створення запасів і резервів.

Аналізуючи дані табл. 2, можна сказати, що найбільший частковий коефіцієнт ефективності ризик-менеджменту відповідає ризику зростання вмісту домішок в концентраті внаслідок можливого невиконання планів модернізації обладнання.

Це означає, що кожна гривня, яка витрачається на управління ризиком, зокрема на сплату підвищеного відсотку за гарантування кредиту, може запобігти 8,3 грн можливих збитків. Інтегральний коефіцієнт ефективності ризик-менеджменту ВАТ «ІнГЗК» становить 1,4 од., що свідчить про достатню ефективність антиризикових заходів, що провадяться на підприємстві.

При формуванні виваженої політики управління поставками матеріалів резервний запас пропонується поступово скоротити до 2-3 днів, що дасть можливість зекономити на формуванні резервних запасів. Такий підхід до нівелювання ризику може вивільнити для підприємства до 122 313 грн за основними видами матеріалів.

Ризик зростання витрат на страхування, який пов'язаний зі страхуванням можливих порушень постачання продукції до зовнішніх споживачів, запропоновано мінімізувати шляхом вибору та порівняння варіантів страхування від альтернативних страхувальників.

На підприємстві також постійно ведеться робота зі зниження ризику втрати споживачів через низьку якість концентрату.

Для уникнення багатьох ризиків від впровадження виробництва нового виду

продукції буде доцільним організувати на комбінаті установку з виробництва 3–3,5 млн тон на рік залізорудних неофлюсованих окатишів, як першого кроку до промислової реалізації міні металургійного комплексу.

Таким чином, програма мінімізації ризиків надає ВАТ «ІнГЗК» широкий вибір різних інструментів захисту від ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Однак вони не в змозі забезпечити абсолютного захисту від можливих ризиків, хоча і можуть істотно їх зменшити. Значною мірою ризики можна відвернути шляхом ефективного управління (наприклад, диверсифікацією діяльності тощо). Найбільший ефект можна досягнути за рахунок поєднання, комбінування різних методів управління ризиками: страхування, хеджування, застосування сучасних методів управління, форм і методів розрахунків у зовнішньоекономічних операціях.

Література

1. *Бартон Т.* Риск-менеджмент. Практика ведущих компаній. / Томас Бартон, Уильям Шенкир, Пол Уокер / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 208 с.
2. *Вербицька Г. Л.* Вибір заходів обмеження економічного ризику / Г. Л. Вербицька / Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2009. – Вип. 289, Т. 2. – С. 607-615.
3. *Вітлінський В. В.* Нечітка багатокритеріальна ієрархічна модель підтримки процесів прийняття рішень / Вольдемар Володимирович Вітлінський / – К.: КДЕУ, 2004. – 33 с.
4. *Вітлінський В. В.* Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний / – К.: ТОВ «Борисфен-М», 2006. – 336 с.
5. *Клименюк М. М.* Управління ризиками в економіці / М. М. Клименюк, І. А. Брижань / – К.: Просвіта, 2008. – 220 с.
6. *Кравченко В.* Сучасні стандарти ризик-менеджменту: основа для побудови дієвої системи управління маркетинговими ризиками компанії / Кравченко В. // – Маркетинг в Україні – 2009 – № 5. – С. 36-41.
7. *Лук'янова В. В.* Економічний ризик: Навч. посібник. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
8. Пояснювальна записка ВАТ «ІнГЗК» за 2013 рік. – 2013 – 158 с.
9. Техніко-економіческие показатели горнодобывающих предприятий Украины в 2007-2008 / Близиюков В. Т., Салганик В. А., Штанько Л. А., Русаненко П. А. / – Кр.Рог.: ГНИГРІ, – 2009. – 178 с.

УДК 33.021:167.23:339

В.В. Рокоча

*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Університет економіки та права «КРОК»*

До питання про методологію аналізу проблем інформатизації світової економіки

У статті з філософських методологічних позицій розглядається процес інформатизації світової економіки як єдність сутності та форми прояву, розкривається дуальний характер сутності та форми прояву інформатизації економіки, дається якісна оцінка економічної цінності інформатизації.

Ключові слова: *інформатизація, інформатизація світової економіки, ІКТ, інформаційна економіка, дуальність процесу інформатизації, світ-системна модель «центр – напівпериферія – периферія».*

В.В. Рокоча
доктор економічних наук,
професор кафедри
міжнародних економічних відносин,
Університет економіки і права «КРОК»

Дуальність процесу інформатизації мирової економіки

В статті з філософських методологічних позицій розглядається процес інформатизації світової економіки як єдинство сутності і форми її проявлення, розкривається двойственный характер сутності і форми проявлення інформатизації економіки, дається якісна оцінка економічної цінності інформатизації.

Ключевые слова: інформатизація, інформатизація світової економіки, ІКТ, інформаційна економіка, дуальність процесу інформатизації, мир-системна модель «центр – периферія – периферія».

V.V. Rokocha
Doctor of Economics,
Professor of International Economic Relations Department,
«KROK» University

Concerning the methodology of analysis of the world economy informatization problems

In the article from philosophical methodological positions the process of informatization of world economy as unity of essence and form of the display is examined, ambivalent character of essence and form of display of informatization of economy is opened, the quality estimation of economic value of informatization is given.

Keywords: informatization, informatization of world economy, ICT, informative economy, dualness of informatization process, world-system model «centre - semiperiphery - periphery».

Постановка проблеми

Світовий інформаційно-комунікаційний комплекс має відносно коротку історію. Початок його формування припав на останню чверть ХХ ст., і за цей невеликий час він пройшов технологічну, регуляторну та організаційно-структурну революцію, що дало йому змогу стати провідним двигуном еволюційного розвитку інформаційної економіки. Нині це один з найбільших секторів світової економіки: 6,0% світового ВВП (3,2 млрд євро), зайнятість – від 6 до 8% від загальної чисельності активного населення, інвестиції – 14-20% продукту, що ним генерується, рентабельність виробництва – від 16% до 45% по окремих сегментах. [1]. У ХХІ ст. інформаційні технології перетворилися на окрему галузь світової економіки. За висловом Ч. Лідбітера, інформація стала основним фактором розвитку суспільства [2]. За прогнозами міжнародних аналітичних агенцій, високі темпи зростання галузі – майже 9% – будуть властиві протягом наступних 3-5 років всім країнам світу. [3]. На сьогодні практично не існує країни, яка не була б частиною світового інформаційного простору.

За своєю внутрішньою суттю процес інформатизації є двоїстим. З одного боку, спрощуючи комунікаційну складову, він, як результат своєї дії, сприяє зростанню ефективності та підвищенню рівня зрілості світової економіки, що спричиняє її трансформацію в якісно нове утворення. З іншого, проявляючись насамперед в техніко-матеріальних засобах, він не спрямовується на соціально-економічну сторону, а стосується насамперед розширення інформаційних потоків, мало враховуючи їх змістовне наповнення. Недоврахування якісних параметрів є одним із чинників уповільнення економічної модернізації світової системи. І оскільки розповсюдження інформації є глобальним та динамічним, то дуальність процесу впливає на всі системоутворюючі елементи світової економіки. Кожен з них знає двоїстого впливу інформатизації.

Розуміння двоїстості процесу інформатизації є необхідним для визначення тенденцій розвитку світової та національних економік, бо останній корелюється з рівнем їх інформатизації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вивчення проблем інформатизації економіки набуло актуальності з часів становлення постіндустріалізму як науки. Даніель Белл, Фріц Махлуп, Мануель Кастельс заклали підвалини цього вчення, які надалі було розвинуто в роботах Герберта Шиллера (що розглядав питання потреб розвинутого капіталізму в інформації та маніпулювання нею), Юргена Хабармаса (автор відомої тези про занепад інформації), Ентоні Гідденса (який акцентував на інформації як інструменті спостереження і контролю), Жана Бодрійяра та Зігмунда Баумана (які зосередилися на розкритті ролі знаків у сучасному світі), Пітера Дракера (який поставив питання про вплив інформації на працю та її продуктивність, а також на самих носіїв праці). Узагальнену характеристику з проривом у визначенні дуального характеру інформатизації суспільства було зроблено видатним англійським ученим Френком Уебстером [4]. Серед українських учених-економістів особливого значення в цьому контексті мають роботи Я. Жаліла, Ю. Макогона, А. Чухна, привертають увагу також дослідження розвитку інформаційного суспільства в Україні філософа І. Арістової та правника Н. Савінової, вельми цікавими щодо інформаційної політики є роботи К. Белякової.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Динамічний і всеохоплюючий характер інформатизації економіки, її двоїстість та здатність до глобального розповсюдження, постійного оновлення існуючих елементів і формування та розвитку нових вимагають наукового моніторингу, який, з одного боку, носив би комплексний характер, з іншого – дав би змогу виявити основоположні тенденції, що є визначальними для розвою національних та світової економік. Наразі останнє – вплив дуальності процесу інформатизації на світовий економічний простір – наукою досліджено недостатньо через постійну оновлюваність його структурних елементів та занадто стрімке поширення.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає в тому, щоб через визначення сутності та форм прояву процесу інформатизації світової економіки показати його дуальний характер і на основі цього дати оцінку ролі інформатизації у розвитку світової економіки.

Виклад основного матеріалу

Основною тенденцією сучасного етапу розвитку світової економіки є її перехід від індустріального типу, який ґрунтувався на природному характері від-

творення та ефективного застосуванні матеріальних ресурсів, до постіндустріального або інформаційного, який передбачає технологічний характер відтворення, безперервне нагромадження нових знань завдяки всебічному використанню людського інтелекту [5]. Інформація і знання стають стратегічним ресурсом, масштаби використання та доступ до якого визначально впливають на сучасний світовий економічний розвиток, оскільки відбувається спрощення процесу комунікації на всіх рівнях – від міждержавного до міжсуб’єктного, завдяки чому прискорюються темпи глобальної економічної інтеграції.

Динаміка секторальної структури ВВП провідних країн світу вказує на наявність сталої тенденції до зростання частки третинного сектора (табл. 1), причому найбільш динамічне зростання в останні роки в секторі демонструють ІТ-технології (табл. 2):

Таблиця 1

Динаміка структури ВВП провідних країн світу

Країна	Первинний сектор		Вторинний сектор		Третинний сектор	
	1960-ті рр.	2014 р.	1960-ті рр.	2014 р.	1960-ті рр.	2014 р.
США	1970 – 3,6%	1,6 %	1970 – 35,2%	20,6 %	1970 – 61,2%	77,8 %
Німеччина	1970 – 3,7%	0,7 %	1970 – 48,1%	30,4 %	1970 – 48,2%	68,9 %
Японія	1970 – 5,1%	1,2 %	1970 – 45,5%	26,8 %	1970 – 51,3%	72 %
Велика Британія	1970 – 2,9%	0,6 %	1970 – 42,1%	19,9 %	1970 – 55,0%	79,5 %
Франція	1970 – 8,1%	1,7 %	1970 – 35,1%	19,4 %	1970 – 56,8%	78,9 %
Канада	1965 – 6,5%	1,6 %	1970 – 35,1%	28,6 %	1970 – 60,2%	69,7 %
Італія	1970 – 8,8%	2,2 %	1970 – 39,3%	23,4 %	1970 – 52,0%	74,4 %
Китай	1960 – 22,3%	9,2 %	1960 – 44,9%	42,7 %	1960 – 32,8%	48,1 %

Джерело: [13]

Таблиця 2

Динаміка частки ІТ-технологій у ВВП окремих країн світу

Країна	Частка ІТ-технологій у ВВП країни		Країна	Частка ІТ-технологій у ВВП країни	
	2006 р.	2016 р. (прогноз)		2006 р.	2016 р. (прогноз)
Велика Британія	8,3	12,4	Японія	4,4	5,6
Південна Корея	5,4	8,0	США	4,7	5,4
Китай	5,5	6,9	Мексика	2,1	4,2
ЄС	2,8	5,7	Німеччина	3,8	4,0
Індія	2,6	5,6			

Джерело: [14]

Протягом останніх років у секторі активізувалася консолідаційна тенденція, яка вилилася в ефект масштабу, який надає можливості суттєво скоротити витрати його провідним суб’єктам. Перша хвиля таких угод відбулася в секторі телекомунікаційних мереж в Німеччині, згодом вона охопила Австрію, Францію та Ірландію. Надалі консолідаційна тенденція почала діяти на інших континентах. У Бразилії, наприклад, Telefonica Brasil віддала 9 млрд дол., аби придбати національного інтернет-провайдера Global Village Telecom. У 2012 р. обсяг угод у сфері телекомунікацій у світі становив 33 млрд дол. [6].

Паралельно з консолідацією в телекомунікаціях поглинання та злиття стали

активно використовуватися фіксованим та мобільним зв'язком, а також мережею Інтернет. У сфері мобільного зв'язку у 2012 р. було укладено угод про поглинання на суму у 40,1 млрд дол., аналогічні процеси в мережі Інтернет становили 27,5 млрд дол. [6]. У 2014 р. у сфері високих технологій, ЗМІ та телекомунікацій було досягнуто рекордного результату: сукупна вартість угод злиттів та поглинань становила 764 млрд дол. [7].

Стрімке поширення і використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у всіх сферах життєдіяльності людини та на всіх етапах її економічної взаємодії супроводжується посиленням залежності світової економічної системи від безперервного надходження та використання інформації. За своєю суттю це є процес інформатизації світової економіки. Однак цим його сутність не вичерпується. Вона є більш глибокою. По-перше, інформатизація економіки полягає не стільки в кількості комп'ютерної техніки і нових інформаційних технологій (ІТ), скільки в ступені їх проникнення в сферу господарської діяльності суспільства. В Японії, наприклад, уже в середині 1970-х років робили спроби виміряти параметри зростання інформатизації суспільства, застосувавши кількісні показники зміни числа телефонних розмов та засобів доставки інформації. Це були перші і найпростіші критерії продуктивності інформатизації. Згодом американський підприємець і дослідник Марк Порат розширив базу емпіричного аналізу, увівши в науку і практику господарювання поняття «інформаційний сектор в економіці», який нині визначається як сукупність галузей господарства, основним продуктом яких є науково-технічна інформація у всіх її видах і формах, у тому числі інформаційні продукти і засоби їх виробництва [8, с. 105]. Специфіка даного сектора економіки полягає у тому, що тут інформація відіграє першочергову роль не тільки як кінцевий результат економічної діяльності, але й найважливіша її передумова [9]. М. Порат запропонував поділити інформаційний сектор на первинний та вторинний, об'єднання яких вивело його на поняття «неінформаційні елементи економіки».

Нова методологія заклала основу для статистичного аналізу ступеня інформатизації суспільства. Використавши її, М. Порат дійшов висновку, що економіка США є інформаційною, бо в її основі лежить діяльність з виробництва інформаційного продукту та інформаційних послуг. Однак і цей підхід не є бездоганним. Причина цього – недоврахування економічної цінності інформації та інформаційної діяльності. Переважна більшість визначень інформації, що даються сучасною літературою, не враховує її якісні параметри – зміст. Коротку, але ємну характеристику цього факту дав французький соціолог Ж. Бодрійяр: «Інформації стає все більше, а сенсу все менше» [10].

В класичній теорії інформації К. Шеннона та У. Уівера інформація трактується як кількість, що вимірюється в бітах і визначається як імовірнісна частотність символів. Теорія дає визначення інформації незалежно від її змісту, розглядаючи ту як частину фізичного світу і нехтуючи фактом, що інформація завжди про щось. Хоча в теорії інформації цінність інформації і пропонується визначати за двома напрямками – кількісному та якісному, проте зробити це вкрай складно, а часто і неможливо. Якщо кількісний вимір є достатньо простим – біти та похідні від них величини, тоякісний складається з двох підходів – семантичного та прагматичного. Семантичний призначений дати змістовну оцінку інформації і розраховується як кількість знаків та кількість показників, прагматичний орієнтований на оцінку інформації з конкретної позиції отримувача, через що визнається як суб'єктивний, бо пов'язаний з визначенням повноти, своєчасності та точності. Проте жоден фахівець не в змозі сьогодні визначити співвідношення

між корисною і шкідливою, достовірною і сумнівною, змістовною та беззмістовною, актуальною та застарілою, репрезентативною та не репрезентативною, моральною та аморальною інформацією, яку пропонує всесвітня інформаційна мережа. Економічна і соціальна цінність інформації, як правило, залишаються поза увагою. Внаслідок цього унеможливується об'єктивність оцінки її значення для суспільства.

Відтак визначення сутності інформатизації світової економіки через ступінь проникнення ІТ в господарську діяльність є обмеженим: прямої кореляції між кількісними та якісними показниками інформатизації економіки немає, високий ступінь проникнення ІТ в економіку не є показником високого ступеня соціально-економічної цінності інформації. Таким чином, по-друге, інформатизація економіки є дуальним процесом, причини чого містяться в специфіці оцінки цінності інформаційної діяльності.

Дуальність інформації проявляється і в її подвійній приналежності. Оскільки використання інформації одним користувачем не суперечить використанню її іншим або іншими, то інформація водночас є і суспільною, і приватною. Знання, закладені в інформаційному продукті особистого користування, не можуть бути збережені в таємниці протягом тривалого часу, бо інформаційні продукти не відчужуються від виробника, їх виробництво і споживання практично нероздільні. Розповсюджуючи свій товар серед покупців, продавець інформації не позбавляється його. Ця двоїстість інформації до цього часу не знайшла свого вирішення: економічні обмеження розповсюдження інформації для суспільного і приватного користування в контексті її приналежності не визначені [11]. Приналежнісна двоїстість інформації є провідним чинником формування її основних якісних параметрів: репрезентативність, змістовність, доступність, достатність, своєчасність, точність, достовірність, актуальність та захищеність.

Отже, процес інформатизації світової економіки за своєю суттю є двоїстим та об'єктивно обумовленим. Як глобальний процес він просторовопроникає у всі сфери економічного життя, формуючи залежності останніх від ІКТ, як приналежнісно невизначений він проявляється в отриманні економічного ефекту, який вітлюється в різних типах економічної цінності.

Методологічно аналіз сутності вимагає виявлення форм прояву. Виходячи із сутності інформатизації економіки, форма прояву може бути ідентифікована як мережева (інформаційна) економіка, яка формується на основі єдиного інформаційно-комунікаційного простору, який охоплює всю світову економіку. В цьому знаходять своє відображення (а) глобальність процесу інформатизації та його націленість на посилення залежності людської взаємодії та ІКТ, (б) становлення ринку інформації зі специфічним товаром «інформація», (в) формування мережі інформаційного обміну, (г) дематеріалізація та інтелектуалізація виробництва, (д) поява нових форм економічної діяльності (від телероботи до електронної торгівлі та віртуальних банків) і врешті (е) розповсюдження і використання інформації як умови економічного розвитку.

Форма прояву інформатизації економіки, як і її сутність, має двоїстий характер. Він закладений у саму мережеву економіку. Масштабність впливу процесу інформатизації світової економіки на її розвиток визначає рівень зрілості мережевої економіки. За даними глобальної агенції We are social «European digital Landscape 2014», у 2014 р. масштаби процесу інформатизації світової економіки описувалися такими параметрами (табл. 3):

Таблиця 3

Глобальні масштаби проникнення ІТ

Загальна кількість населення 7 095 476 818	Інтернет-користувачі 2 640 432 161	Активні користувачі соціальних мереж 1 858 450 660	Активні абоненти мобільного зв'язку 6 572 950 124
Міське – 52% Сільське – 48%	Проникнення Інтернету 37%	Проникнення соціальних мереж 26%	Проникнення мобільного зв'язку 93%

Джерело: [15]

Наведені в таблиці 3 дані вказують на пріоритетність використання мобільного зв'язку як напрямку інформатизації світової економіки та на відносно високий рівень проникнення Інтернету у світовий простір, а це означає, що формується глобальний характер розповсюдження ІКТ. Однак за індексом мережевої готовності, який вимірює рівень розвитку ІКТ конкретної країни, останні досить сильно різняться. Ця тенденція виникла у часи формування світового інформаційно-комунікаційного комплексу і зберігається до цього часу. У 2015 р. у світовому рейтингу мережевої готовності першість посіла Фінляндія з 6 балами із 7 можливих. Далі місця першої п'ятірки розподілили між собою Сінгапур, Швеція, Нідерланди та Норвегія [12]. Провідні країни світу, що визначають рух світової економіки, до першої п'ятірки не потрапили (табл. 4), проте кожна з них демонструє перші позиції по окремих складових цього індексу. Так, у США є одним з найвищих у світі рівень розвитку ІКТ структури (4 місце), хоча за індексом доступу до мережі Інтернет країна посідає 71 місце; Німеччина, вслід за США, займає 5-те місце за розвитком ІКТ структури і 4місце – за здатністю підприємств до інновацій; Японія – 2 місце у використанні ІКТ у бізнесі і найвищий у світі рівень використання мобільного зв'язку; Велика Британія – 4 місце в індивідуальному використанні ІКТ громадянами; основною причиною відставання Франції від інших провідних країн Всесвітній економічний форум називає низький рівень інноваційного бізнес-середовища в країні.

Таблиця 4

Рейтинг мережевої готовності провідних країн світу
(І – індекс, М – місце за рейтингом)

Країни	2008-2009		2009-2010		2013		2014		2015	
	І	М	І	М	І	М	І	М	І	М
США	5,68	3	5,46	5	5,57	9	5,61	7	5,60	7
Німеччина	5,17	20	5,16	14	5,43	13	5,50	12	5,50	13
Японія	5,19	17	4,89	21	5,24	21	5,41	16	5,60	10
Велика Британія	5,27	15	5,17	13	5,64	7	5,54	9	5,60	8
Франція	5,17	19	4,99	18	5,06	26	5,09	25	5,20	26

Джерело: [16]

Україна в цьому рейтингу займає середнє положення (табл. 5). При достатньо високих показниках «готовність до використання ІКТ» (28 місце) та «доступність ІКТ» (10 місце) Україна посідає 94 місце за рівнем використання ІКТ та 104 місце за рівнем розвитку ІКТ-середовища.

Останню п'ятірку світового рейтингу (місця 139–143) представили М'янма (2,5), Ангола (2,5), Бурунді (2,4), Гвінея (2,4), Чад (2,3). [03].

Наведені дані дають можливість зробити ще один висновок – глобальний характер розповсюдження ІКТ є асиметричним. Мир-системна модель І. Валлер-

Динаміка індексу мережевої готовності України

	2008-2009		2009-2010		2013		2014		2015	
	I	M	I	M	I	M	I	M	I	M
Україна	3,88	62	3,53	82	3,87	73	3,87	81	4,00	71

Джерело: [17]

стайна «центр – напівпериферія – периферія» репрезентує економіку як систему взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою зон. «Країни центру» – найбільш економічно активні райони з передовими технологіями (місце зародження технологічних нововведень) – це, як правило, країни з інформаційною економікою; «країни периферії» – переважно аграрно-сировинні країни з невеликою концентрацією населення, що характеризується архаїчністю, відсталістю, можливостями легкої експлуатації з боку центру; «напівпериферія» – індустріальні країни, які відіграють специфічну роль «посередника» між центром та периферією. Україна належить саме до цієї групи країн.

Центр постійно домінує над периферією, і забезпечується це за рахунок інноваційної діяльності: у центрі найбільш інтенсивні контакти та доступ до інформації. Галузі, що найменше відповідають статусу центра (наприклад, «старі» галузі промисловості – металургія, трудомісткі виробництва в нових галузях і деякі невиробничі, наприклад, вузькоспеціалізовані науково-дослідні фундації) витісняються у найближчу (напівпериферію), а потім і далеко периферію. Відносини у центрі також складаються як асиметричні. Має рацію Джефрі Сакс, коли заявляє, що сьогодні світ розподілений не ідеологічно, а технологічно. Менша частина планети, на якій проживає приблизно 15% її населення, практично забезпечує решту світу технологічними інноваціями. В галузі телекомунікацій США та ЄС забезпечують 59% світових продаж, найвищі у світі темпи виробництва програмного забезпечення демонструють США, Ізраїль, Фінляндія, Ірландія і останнім часом «ІТ-орієнтована» Індія, 74% світового виробництва інформаційних послуг та програмного забезпечення припадає нині на грантів світової економіки. Саме їхні компанії – Apple, Microsoft, Google, Nokia, Motorola, Intel та Hewlett-Packard – займають провідні позиції в світовому виробництві та світовому експорті інформаційних продуктів.

Друга частина світу включає приблизно половину населення планети, переважна частина економіки якої визначається як швидкозростаюча. Вона здатна не тільки впроваджувати інформаційні технології у свою систему виробництва та споживання, а й виробляти засоби зв'язку та інформаційні послуги. Найбільшу увагу цьому виробництву приділяють Китай, Індія, країни АТР в цілому. Темпи його зростання в цих країнах коливаються в межах 13–20% річних.

Решта світу, яка складається приблизно з третини жителів планети, є технологічно відірваною – вона і сама не створює інформаційні продукти, і закордонні технології не впроваджує.

Отже, маємо кількісну характеристику процесу інформатизації світової економіки, яка відбиває рівень її мережизації. За цим критерієм двоїстість процесу проявляється в асиметричності мережевої економіки. Залишається встановити якісні критерії дуальності форми прояву інформатизації.

Перше питання, яке у зв'язку з цим виникає, це питання про те, а що власне є мережа в контексті світової економіки. У випадку процесу інформатизації розглядаються інформаційні мережі, тобто мережі, які призначені для обробки, збереження та передачі даних. Та чи обмежується поняття мережизації світової еконо-

міки лише створенням інформаційних мереж? Господарське ядро сучасної світової економіки складають мережі постачальників, споживачів, виробників, мережі малих та великих підприємств, стратегічні альянси. Відтак мережизація світової економіки є результатом розвитку не лише інформаційних, а й ділових мереж.

Вважається, що прообразом ділових мереж були родинні господарські мережі Китаю, але закономірним явищем стає їх створення лише під впливом інформатизації економіки. Їхня ділова активність відбувається в реальному часі без просторових обмежень, і можливим це стало завдяки цифровим технологіям в телекомунікаційних мережах. Останні є технологічною основою ділових мереж, і міра їхнього розвитку є похідною від рівня зрілості ІКТ. Яким же має бути рівень зрілості телекомунікаційних мереж, аби спричинити розвиток ділових мереж? Чи достатньо для цього наявності цифрових мереж? Чи мають бути ще додаткові чинники для посилення горизонтальних зв'язків між інтернаціональними економічними агентами?

Економічна цінність мережизації для світової економіки полягає в тому, що інформаційні мережі можуть бути використані, по-перше, як базис для електронного бізнесу, основною складовою якого є електронна комерція, по-друге, як базис для зміцнення традиційних господарських зв'язків між господарськими суб'єктами та становлення горизонтальних господарських зв'язків, як основи ділової мережі, цю функцію можуть виконувати лише телекомунікаційні мережі достатньо високого рівня зрілості. Прикладом останнього може бути стратегія компанії Facebook, яка, придбавши у 2013 р. компанію Instagram за 1 млрд дол., купила сервіс обміну повідомлень WhatsApp Inc. за 19 млрд дол., завдяки чому суттєво полегшила переведення свого бізнесу на мобільну платформу. Таким чином, дуальність мережизації як форми прояву інформатизації світової економіки проявляється, з одного боку, у формуванні двох різнорідних типів мереж, які пов'язані між собою причинно-наслідковою залежністю, з іншого – у залежності формування і розвитку ділових інтернаціональних мереж від рівня зрілості інформаційних мереж.

Оскільки інформатизація світової економіки є динамічним процесом, то її сутність та форми прояву мають тенденцію до змін, які засвідчують процес розвитку. З цієї точки зору, трансформація сутності знаходить своє відображення у зміні соціального статусу суб'єктів процесу: відбувається активний процес формування нового класу – класу інтелектуалів, які є носіями знань, і класу тих, хто до цього непричетний. Класове розшарування не є антагоністичним, хоча клас інтелектуалів здатний створювати готову продукцію фактично без використання людської праці. У відповідності до цього відбуваються зміни в системі суспільних цінностей, переваги все більше віддаються інформаційним, а не матеріальним цінностям. Не випадково Е. Тоффлер вказував на те, що в новому середовищі радикальні зміни у сфері виробництва спричинюють соціальні зміни, які захоплюють дух. Щодо трансформації форми прояву, то вона проявляється, по-перше, через розвиток секторів B2B, B2C, B2G, C2C, G2C у формуванні конструктивної взаємозалежності суб'єктів інформатизації економіки: бізнесу, індивідів, соціальних груп та держави, по-друге, у підтягуванні рівня інформатизації національних економік напівпериферії до рівня ядра та поступовим охопленням процесами інформатизації економіки країн периферії, по-третє, у перетворенні інформаційної діяльності на реальну продуктивну силу розвитку світової економіки, яка через інформаційний обмін між суб'єктами інформатизаційного процесу стимулює розвиток співробітництва і кооперації, звужуючи масштаби конкурентних відносин та зменшуючи їхні руйнівні наслідки.

Висновки

Інформатизація світової економіки за своєю сутністю є двоїтим процесом. Проявляючись у глобальному проникненні ІКТ у всі світогосподарські структури, вона не може бути однозначно визначена як соціально і економічно цінна через суб'єктивний характер, що визначає її змістовність, достовірність, актуальність та корисність. Невизначеність приналежності інформаційної діяльності посилює цю двоїстість. Дуальність сутності інформатизації світової економіки породжує дуальність форм прояву. Асиметричність глобальної мережевої економіки, домінування в ній різнорідних мереж є типовими проявами двоїстої сутності інформатизації світової економіки.

Динамічність процесу інформатизації світової економіки детермінує розвиток суспільних цінностей та соціальних і економічних законів людського середовища, яке формується і прогресує під впливом інформатизації.

Література

1. ІКТ-комплекс: хто сьогодні в доме всемо голова / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nag.ru/go/text/26319>
2. Цит. по: Уэбстер Ф. Теории информационного общества / Фрэнк Уэбстер; Пер. с англ.; Под ред. Е. Л. Варгановой. – М.: Аспект Пресс, 2004. – С. 22.
3. Мирзабеков А. М. Новый виток в мировой экономике: развитие деловых информационных услуг // Российское предпринимательство. 2012. – 3 24. – С. 5-12.
4. Уэбстер Ф. Теории информационного общества / Фрэнк Уэбстер; Пер. с англ.; Под ред. Е. Л. Варгановой. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
5. Марчук Л. П. Сучасна інформатизація суспільства та її вплив на інформаційні процеси / Л. П. Марчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2012. – No 1 (65). – С. 37-44.
6. Слияния и поглощения в IT-отрасли стабильно растут / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestifinance.ru/articles/25988>
7. Рогожин А. А. Сектор высоких технологий, СМИ и телекоммуникаций набирает силу на волне слияний и поглощений / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imemo.ru/index.php?page_id=502&id=1647
8. Нижегородцев Р. М. Информационная экономика. Книга 2. Управление беспорядком: Экономические основы производства и обращения информации: монография / Р. М. Нижегородцев. – Москва – Кострома: Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова; Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова, 2002. – 173 с.
9. Ткачова А. В. Специфіка і тенденції розвитку інформаційного сектора економіки України / А. В. Ткачова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com>.
10. Цит. по: Уэбстер Ф. Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
11. Экономическая ценность. Большая энциклопедия нефти и газа. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ngpedia.ru/id583362p3.html
12. World Economic Forum «Global Information Technology Report 2015» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/>
13. The world factbook / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/>; Indicators of Economic policy & External Debt/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/>.
14. Мирзабеков А. М. Новый виток в мировой экономике: развитие деловых информационных услуг // Российское предпринимательство. 2012. – № 24. – С. 5-12.
15. Global agency We are social «European digital landscape 2014» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wearesocial.net/blog/2014/02/social-digital-mobile-europe-2014/>
16. World Economic Forum «The Global Competitiveness Report» / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/](http://www.weforum.org/reports?filter[type]=Competitiveness; World Economic Forum «Global Information Technology Report 2015» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/).
17. World Economic Forum «The Global Competitiveness Report» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.weforum.org/reports?filter\[type\]=Competitiveness; World Economic Forum «Global Information Technology Report 2015» / \[Електронний ресурс\]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/](http://www.weforum.org/reports?filter[type]=Competitiveness; World Economic Forum «Global Information Technology Report 2015» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/).

Економіка підприємства

УДК 65.012.8:334.752

О.О. Борисова
аспірант,

Університет економіки та права «КРОК»

Зовнішні чинники економічної безпеки підприємств сфери ресторанного бізнесу України

У статті розглянуто проблему дослідження впливу зовнішніх чинників на економічну безпеку підприємств сфери ресторанного бізнесу. Проаналізовано тенденції та визначено головні деструктивні чинники впливу на економічну безпеку цих підприємств.

Ключові слова: зовнішні чинники, економічна безпека підприємств, ресторанний бізнес, система економічної безпеки.

Е.А. Борисова
аспірант,

Університет економіки и права «КРОК»

Внешние факторы экономической безопасности предприятий сферы ресторанного бизнеса Украины

В статье исследована проблема влияния внешних факторов на экономическую безопасность предприятий сферы ресторанного бизнеса. Проанализированы тенденции и определены главные деструктивные факторы влияния на экономическую безопасность этих предприятий.

Ключевые слова: внешние факторы, экономическая безопасность предприятий, ресторанный бизнес, система экономической безопасности.

O. Borysova
PhD student,
«KROK» University

External Factors of Economic Security of the Enterprises in the Sphere of Restaurant Business in Ukraine

The problem of the influence of external factors on the economic security of the enterprises in the sphere of restaurant business is studied in the article. Trends are analyzed and the main

factors of destructive effects on the economic security of the enterprises in the sphere of restaurant business are identified.

Keywords: *external factors, economic security of the enterprises, restaurant business, system of economic security.*

Постановка проблеми

Підприємства сфери ресторанного бізнесу виконують економічні функції (отримання матеріальної вигоди і забезпечення приросту доданої вартості кінцевого продукту, створеного сферою ресторанного бізнесу) а також соціальні функції (вирішення проблеми зайнятості населення, сприяння соціалізації індивіда в суспільстві, підвищення соціальної відповідальності бізнесу тощо). Зазначене обумовлює комплексний взаємозв'язок результатів діяльності цих підприємств і стан їхньої економічної безпеки зі станом соціально-економічної ситуації в країні. У зв'язку з цим актуальності набуває проблема дослідження впливу зовнішніх для підприємства чинників, що формують можливості забезпечення їхньої економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблема забезпечення економічної безпеки підприємств з урахуванням їхніх галузевих особливостей знаходиться в площині наукових досліджень сучасних проблем їхнього розвитку. Проблемним питанням формування систем економічної безпеки на різних рівнях економіки присвячені дослідження В. Алькеми [1], О. Ареф'євої [2], О. Барановського [3], З. Борисенко [4], О. Власюка [5], М. Камлика [6], В. Сідака [7], А. Козаченко [8], В. Крутова [9], О. Ляшенко [8], І. Мігус [10], В. Пономарьова [8], Л. Шемаєвої [11] та інших.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Водночас недостатньо розглянутими залишаються питання визначення зовнішніх чинників, що формують можливості забезпечення економічної безпеки на підприємствах сфери ресторанного бізнесу України. Це потребує подальшого розвитку теорії та методології формування систем економічної безпеки цих підприємств з урахуванням особливостей сфери ресторанного бізнесу та специфіки послуг, що надаються.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає у визначенні тенденцій сучасного соціально-економічного стану в Україні, які обумовили низку деструктивних зовнішніх чинників, що погіршують стан економічної безпеки на підприємствах сфери ресторанного бізнесу України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сфера ресторанного бізнесу є дуже чутливою до загального стану соціально-економічних процесів у державі: вона бурхливо розвивається у період економічного зростання та, навпаки, швидко «згортається» у часи кризи. Нинішня соціально-економічна ситуація в Україні формується під впливом низки деструктивних зовнішніх та внутрішніх чинників, наслідками яких є: падіння реального ВВП, зростання інфляції, збереження високого рівня дефіциту бюджету на тлі зростання державного боргу, загострення дисбалансів у фіскальній та монетарній сферах, падіння рівня життя населення тощо.

Основні тенденції сучасного соціально-економічного стану в Україні, що є зовнішніми чинниками формування викликів та загроз економічній безпеці підприємств сфери ресторанного бізнесу в 2015 році – на початку 2016 року, полягають у наступному:

- *звуження масштабів економіки*. Номінальні обсяги ВВП України у 2015 році ледь перевищили 90,5 млрд дол. США (132,3 млрд дол. США у 2014 році), а за паритетом купівельної спроможності ВВП на душу населення знизився до 7,5 тис. дол. США (8,2 тис. дол. США у 2014 році) [12]. Зниження продуктивності економіки і, як наслідок, знецінення ключових економічних активів, зменшення купівельної спроможності громадян суттєво обмежують можливості стабільного функціонування та розвитку підприємств сфери ресторанного бізнесу;

- *девальвація національної грошової одиниці*, що стала наслідком збереження кризових макроекономічних тенденцій, несприятливої зовнішньої кон'юнктури та обмеження можливостей НБУ щодо підтримки пропозиції на валютному ринку. Об'єктивними чинниками, які вплинули на девальвацію гривні у 2015 році, стали: зниження експортних надходжень і зменшення пропозиції іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку, зумовлені падінням цін на традиційні експортні товари та девальвацією валют більшості країн-партнерів; посилення взаємних торговельних обмежень у відносинах з Російською Федерацією; збереження підвищеного попиту на валюту з боку підприємств-імпортерів та населення. Наслідком девальвації національної валюти стало зростання інфляції та зменшення купівельної спроможності наявних та потенційних клієнтів підприємств зазначеної сфери;

- *негативні очікування суб'єктів банківського ринку*, зумовлені звуженням ресурсної бази банків, скороченням обсягів кредитування та погіршення якості кредитів, збитковістю фінансових установ, загостренням проблеми капіталізації банків, що посилює ризики їх неплатоспроможності. Довіра до банківської системи протягом 2015 року не відновилася. Як наслідок, тривало поступове вилучення депозитів фізичних осіб з банківської системи, хоча цей процес і значно уповільнився. За даними НБУ, гривневі вклади фізичних осіб за 2015 рік скоротились на 7 млрд грн, або на 4 % (у 2014 році – на 53 млрд грн, або на 21 %); валютні вклади у 2015 році зменшилися на 5 млрд дол. США, або на 37 % (у 2014 році – на 9 млрд дол. США, або на 40 %). Зітнувшись зі скороченням пасивів, банки вимушено продовжили згортати кредитну діяльність: кредитний портфель юридичних осіб у національній валюті за 2015 рік скоротився на 76 млрд грн (у 2014 році – на 39 млрд грн), в іноземній – на 4 млрд дол. США (у 2014 році – на 6 млрд дол. США). Скорочення кредитування та зростання витрат на формування страхових резервів внаслідок погіршення якості кредитного портфеля зумовило збитковість банківської системи: збитки українських банків за 2015 рік сягнули 67 млрд грн, що вище рівня 2014 року (53 млрд грн). У свою чергу, збитки банківської системи спровокували істотне скорочення її капіталізації: регулятивний капітал банків за 2015 рік зменшився на 58 млрд грн, або на 31%, до 131 млрд грн. За цих несприятливих умов Національний банк продовжив здійснювати заходи з оздоровлення банківської системи, головним з яких стало введення до проблемних банків тимчасової адміністрації та виведення їх з ринку. Кількість банків, щодо яких було прийнято рішення віднести їх до неплатоспроможних, протягом 2014-2015 років сягнула 63 (у т. ч. у 2014 році – 33, у 2015 році – 30). Кризові явища у банківській сфері погіршують ситуацію з кредитуванням суб'єктів господарювання, що звужує їхню фінансову спроможність;

- *критичне зростання інфляційних процесів*. Девальвація національної валюти та зростання адміністративно регульованих цін протягом 2015 року посилили інфляційні очікування, що зумовило збільшення навантаження на бюджет та підвищення ризиків у грошово-кредитній і бюджетній сферах. У 2015 році споживчі ціни зросли на 43,3 %, що перевищило рівень інфляції 2014 року (24,9 %).

Висока інфляція вкрай негативно впливає на настрої суб'єктів валютного ринку, провокуючи зростання попиту на готівкову та безготівкову валюту, що є передумовою курсових коливань. Водночас зростає рівень відсоткових ставок на депозитному та кредитному ринках, що практично унеможливує кредитування підприємств реального сектора економіки, які мають тривалий термін реалізації проектів. Окрім цього, висока інфляція обумовлює також істотне скорочення строків кредитування, що додатково «відсікає» від банківських кредитів підприємства реального сектора економіки;

- *тримування розвитку підприємництва внаслідок недосконалості податкового адміністрування та контролю.* В Україні зберігається значний дисбаланс прав і обов'язків платників податків та фіскальних органів, зумовлений неузгодженістю інструментів податкової системи та точковими змінами податкового законодавства. Процедури адміністративного оскарження неправомірних рішень у цій сфері є малоефективними, що обумовило необхідність створення у 2015 році двох бізнес-омбудсменів – у складі Ради бізнес-омбудсмена та при Державній фіскальній службі України [13]. Згідно з даними річного звіту [14] Рада бізнес-омбудсмена з травня 2015 року отримала 585 скарг від компаній на роботу державних органів, у тому числі ініціювала розслідування за 342 зверненнями. Найбільше (43% всіх скарг від українського бізнесу) надійшло щодо роботи органів Державної фіскальної служби. У I кв. 2016 року отримано 84 скарги на роботу ДФС. Серед найбільш типових проблем податкового адміністрування визначаються [15]: недостатня прозорість системи електронного адміністрування та затримка з поверненням бюджетного відшкодування ПДВ; призначення та проведення податкових перевірок за відсутності достатніх підстав, процесуальні порушення під час таких перевірок та/або прийняття необґрунтованих рішень за результатами;

- *дисбаланси у бюджетній сфері.* Дефіцит Зведеного бюджету України у 2015 році зменшився до 30,9 млрд грн проти 72,0 млрд грн у 2014 році, або до 1,6 % ВВП проти 4,5 % ВВП відповідно, проте з урахуванням бюджетного фінансування НАК «Нафтогаз України» дефіцит становив 5,8 % ВВП у 2015 році проти 10,1 % ВВП у 2014 році [16]. Показник перевищив гранично допустиме значення у 3 % для європейських країн за Маастрихтськими критеріями, хоча й був, як уже зазначалося, майже вдвічі меншим за показник 2014 року. Дефіцит зведеного бюджету був сформований за рахунок дефіциту державного бюджету. Дефіцит Державного бюджету України в 2015 році зменшився до 45,2 млрд грн проти 78,1 млрд грн у 2014 році, або до 2,3 % ВВП проти 4,9 % ВВП відповідно. Показник в основному сформований за рахунок зростання видатків на оборону та обслуговування державного боргу.

На 2016 рік було передбачено збільшення рівня дефіциту державного бюджету: граничний його обсяг мав становити 83,7 млрд грн, або 3,7 % ВВП, що певною мірою виходило за економічно безпечні межі цього показника. Водночас існують певні ризики його досягнення, що пов'язано з інфляційно-девальваційними процесами, фінансуванням Пенсійного фонду України, зовнішньополітичними викликами та військовою загрозою з боку РФ, а також результатами співпраці з міжнародними фінансовими організаціями.

На зростання дефіциту бюджету негативно впливає зростання боргового навантаження. Впродовж 2015 року обсяг державного та гарантованого державою боргу України зростав і за його підсумками становив 1571,8 млрд грн (проти 1100,8 млрд грн у 2014 році), в т. ч. державного боргу – 1 333,9 млрд грн та гарантованого державою боргу – 237,9 млрд грн. По відношенню до ВВП державний

та гарантований державою борг у 2015 році становив 79,3 % (70,3 % ВВП у 2014 році) [17], що перевищує граничну межу боргового навантаження у 60 % ВВП, передбачену Бюджетним кодексом України.

Зростання боргового навантаження головним чином пов'язане із загостренням валютного та бюджетного дисбалансів. Внаслідок істотної девальвації національної грошової одиниці (15,77 грн/дол. США на кінець 2014 року та 24,00 грн/дол. США на кінець грудня 2015 року) номінована в іноземній валюті частка державного та гарантованого державою боргу зросла у гривневому еквіваленті на 470,9 млрд грн, що загостило валютні ризики управління державним боргом.

Чинником посилення боргового навантаження у 2015 році стало також фінансування потреб сектора загальнодержавного управління, що здійснювалося шляхом випуску облігацій внутрішньої державної позики в обмін на акції НАК «Нафтогаз України» (29,7 млрд грн) та «Укргазбанку» (3,8 млрд грн) – в обмін на векселі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (41,5 млрд грн), а також фінансування державного бюджету за рахунок внутрішніх запозичень (23,9 млрд грн) [18].

До позитивних змін у борговій політиці України слід віднести зменшення протягом 2015 року державного та гарантованого державою боргу в доларовому еквіваленті на 4,3 млрд дол. США (65,5 млрд дол. США проти 69,8 млрд дол. США на кінець 2014 року), що відбулося завдяки реструктуризації та списанню частини державного й гарантованого державою зовнішнього боргу. Міжнародні рейтингові агенції (Fitch, Moody's, S&P) за результатами реструктуризації переглянули кредитні рейтинги за державними цінними паперами України в бік підвищення.

Високий рівень податкового навантаження на суб'єктів господарювання та громадян негативно впливає на інвестиційний клімат у державі, ускладнює виведення економіки на траєкторію стійкого соціально-економічного зростання. Частка доходів зведеного бюджету у ВВП у 2015 році становила 32,9% (проти 28,7 % у 2014 році та 30,2 % у 2013 році), що свідчило про посилення податкового тиску на вітчизняну економіку для досягнення збалансованості бюджету. Частка видатків зведеного бюджету у ВВП у 2015 році також дещо зросла і становила 34,3 % (проти 33,0 % у 2014 році та 34,5 % у 2013 році), що обумовлено необхідністю відновлення обороноздатності та національної безпеки країни, обслуговування державного боргу, збереження високого рівня державних зобов'язань щодо надання суспільних благ та послуг. Станом на кінець першого півріччя 2016 року частка доходів зведеного бюджету передбачена на рівні 31,7 % ВВП, видатків – 34,4 % ВВП [19];

- низька якість надання державних соціальних послуг, що зменшує купівельну спроможність населення. Значною залишається частка соціальних видатків у структурі зведеного бюджету: у 2015 році вона становила 377,8 млрд грн або 55,6 % його видатків (у 2014 році – 59,1 %). Найбільшу частку у структурі соціальних видатків у 2015 році становили видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення (25,9 %), освіту (16,8 %) та охорону здоров'я (10,4 %). Сума профінансованих видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2015 році становила 176,3 млрд грн, що на 38,3 млрд грн, або на 27,8 %, більше від показника 2014 року. Обсяг їхнього фінансування у 2016 році запланований на рівні 247,0 млрд грн або 30,8 % видатків зведеного бюджету. Таким чином, держава намагається забезпечувати виконання всіх соціальних функцій, проте нагальними питаннями їх реалізації є перехід від механізму бюджетного утримання до забезпечення розвитку соціальної сфери.

Проблеми в бюджетній сфері підсилюються через нереформованість пенсійної системи, яка обумовлює збереження дефіциту власних доходів Пенсійного фонду України, який щорічно компенсується за рахунок коштів державного бюджету. У 2015 році касові видатки державного бюджету на перерахування трансфертів до Пенсійного фонду збільшилися проти 2014 року на 19,0 млрд грн, або на 25,1 %, і становили 94,8 млрд грн (з яких 14,0 млрд грн було спрямовано на фінансування «авансової» виплати пенсій за січень 2016 року).

Бюджет Пенсійного фонду в поточному році також умовно збалансований завдяки підтримці з державного бюджету: на фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, а також на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду з державного бюджету передбачено спрямувати 144,9 млрд грн, або 56,3 % від планових доходів Пенсійного фонду України (257,2 млрд грн) [20], які зменшилися у зв'язку зі зниженням ставки єдиного соціального внеску. Водночас навіть за такої значної фінансової підтримки з існуючих 12,3 млн пенсіонерів в Україні близько 5 млн осіб або 41,4 % отримують пенсію нижче 1300 грн [21]. Середній розмір пенсійної виплати станом на 01.01.2016 року становив 1700,22 грн, що на 118,68 грн, або лише на 7,5 %, більше відповідного показника минулого року (1581,54 грн) [22]. Відповідний показник на кінець I кварталу 2016 року становив 1703,43 грн [23]. Підготовка до поступового запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування гальмується низьким рівнем заробітних плат, значним рівнем їх тінізації та високим рівнем безробіття та міграції за кордон;

- *стагнація інвестиційної активності*. З II кварталу 2013 року в економіці України знижується валове нагромадження основного капіталу. У 2015 році це падіння дещо уповільнилося (9,3% проти 24 % у 2014 році). Несприятливий інвестиційний клімат, посилений зовнішньою агресією, обмежив можливості нарощення іноземних інвестицій у країну. Критично низькою залишається інвестиційна активність підприємств сфери ресторанного бізнесу.

Отже, розглянуті тенденції в Україні дають можливість визначити чинники, що обумовлюють формування ризиків та загроз економічній безпеці підприємств реального сектора економіки, зокрема сфери ресторанного бізнесу, шляхом загострення існуючих внутрішніх протиріч у цих суб'єктів господарювання. Найважливіші з них пов'язані зі зниженням інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, збільшенням невідповідності між їх активами та зобов'язаннями та зростанням фінансової неспроможності підприємств сфери ресторанного бізнесу, досягненням критичного стану їхніх основних виробничих фондів на тлі низьких темпів розширення внутрішнього ринку та неефективності державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення. Все це у сукупності відображає негативний ефект синергії кризових явищ в економіці на економічну безпеку підприємств, що вимагає зміни парадигм у бізнесі. Оптимальний набір рішень і параметрів економічних об'єктів більше не сприймається як відповідь на всі виклики життя. Йому на зміну має прийти концепція «керованого хаосу» – робота в умовах хиткої рівноваги, утриматися в якій можна тільки за рахунок безперервних зусиль (інновацій).

Зазначене обумовлює необхідність пошуку ефективних принципів організації бізнес-систем у сфері ресторанного бізнесу, реорганізації ними своєї організаційної структури в більш складний управлінський і технологічний комплекс відповідно до нових викликів.

Висновки

У статті визначено тенденції сучасного соціально-економічного стану в Україні, що обумовили низку деструктивних зовнішніх чинників, які погіршують стан економічної безпеки на підприємствах сфери ресторанного бізнесу України. Результати дослідження дали змогу віднести до базових деструктивних чинників зовнішнього середовища функціонування підприємств сфери ресторанного бізнесу наступне: зниження економічної активності суб'єктів, які є споживачами ресторанних послуг; зростання інфляції та зменшення купівельної спроможності наявних та потенційних клієнтів підприємств сфери ресторанного бізнесу; неадекватна реальній ситуації кредитна політика національного та комерційних банків; неузгодженість інструментів податкової системи та процедур адміністрування та контролю; розбалансування статей бюджетного розпису; низька інвестиційна активність підприємств сфери ресторанного бізнесу; монополізм держави у виконанні соціальних функцій.

Література

1. *Алькема В. Г.* Система економічної безпеки логістичних утворень: [монографія] / Алькема В. Г. – К.: Дорадо-Друк, 2011. – 470 с.
2. *Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б.* Планування економічної безпеки підприємств / Європейський ун-т. – К.: Видавництво Європейського ун-ту, 2004. – 169 с.: рис., табл. – Бібліографія: С.160-169.
3. *Барановський О. І.* Фінансова безпека в Україні (методологія Оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський; Київ, нац. торг.-екон. ун-т. – К.: 2004. – 759 с.
4. *Борисенко З. М.* Конкурентна політика як фактор розвитку економіки України: Монографія /З. М. Борисенко. – К.: Таксон, 2004. – 346 с.
5. *Власюк О. С.* Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / Наук. доповідь. – К.: НІПМБ, 2008. – 48 с.
6. *Камлик М. І.* Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
7. *Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Монографія./ О. А. Кириченко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев та інші – К.: УЕП «КРОК», 2008. – 423 с.*
8. *Козаченко А. В.* Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко – К. : Либра, 2003. – 280 с. – Библиография: С. 268-279.
9. *Крутов В. В.* Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємства. – К.: «Фенікс», 2008. – 406 с.
10. *Мігус І. П.* Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання [Текст] : колект. монографія / [Васенко В. К. та ін.] ; за заг. ред. Мігус І. П. ; Черкас. нац. ун-т ім. Богдана Хмельницького. – Черкаси: Маклаут, 2012. – 631, [4] с. : рис., табл. – Бібліографія в кінці глав. – 300 экз. – ISBN 978-966-2200-20-1.
11. *Шемаєва Л. Г.* Організація функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання в Україні // Вчені записки Університету «КРОК». Серія «Економіка». – 2010.– Вип. 21. – С. 161-171.
12. *Worldeconomic outlook. April 2016 // IMF Data mapper.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>
13. *Уповноважений з питань підприємництва / Державна фіскальна служба України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/-pro-sfs-ukraini-uprovnovajeni-z-pitan-pidpriemnitstv/taras-kachka/>.
14. *Річний звіт 2015 / Рада бізнес-омбудсмена.* – 11.04.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://boi.org.ua/media/uploads/annual_report_2015/annual_report_boc_2015_ukr.pdf.
15. *Системний звіт «Проблеми адміністрування податків для бізнесу в Україні» / Рада бізнес-омбудсмена.* – 30.10.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://boi.org.ua/publications/reports/6-sistemnij-zvt-problemi-admnstruvannya-podatkv-dly>.

16. Презентація Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» / Міністерство фінансів України. – 11.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/uploads/0/1201-14%20slides_budget_2016.pdf.

17. Тут і далі Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого боргу України станом на 31.12.2015 р. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-erzhavnoho-ta-garantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy-u--rotsi?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu>.

18. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2015 рік // Урядовий кур'єр – 02.03.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-08/>.

19. Враховано обсяг номінального ВВП на рівні 2 262 млрд грн згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2015 року № 558 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2016 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2017-2019 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/558-2015-%D0%BF>.

20. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2016 рік. Постанова Кабінету Міністрів України № 190 від 10.03.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/190-2016-%D0%BF>.

21. Звіт про роботу Пенсійного фонду України у 2015 році / Пенсійний фонд України. – 23.02.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/doccatalog/document?id=243697>.

22. Звіт про роботу Пенсійного фонду України у 2015 році / Пенсійний фонд України. – 23.02.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/doccatalog/document?id=243697>.

23. Огляд основних підсумків роботи Пенсійного фонду України за січень–травень 2016 року / Пенсійний фонд України. – 21.06.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=257718&cat_id=95533.

УДК 336.71

*С.В. Євтушенко
старший викладач
кафедри економіки та менеджменту підприємств,
Університет економіки та права «КРОК»*

Інвестиційна безпека підприємства як фактор забезпечення його конкурентоспроможності в довгостроковому періоді

В статті досліджено взаємозв'язок таких важливих економічних категорій як інвестиційна безпека підприємства та його конкурентоздатність і доведено, що інвестиційна безпека підприємства є важливим фактором забезпечення його конкурентоспроможності у довгостроковому періоді.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, інвестиційна безпека, конкурентоздатність підприємства.

С.В. Евтушенко
старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента предприятий,
Университет экономики и права «КРОК»

Инвестиционная безопасность предприятия как фактор обеспечения его конкурентоспособности в долгосрочном периоде

В статье исследована взаимосвязь таких важных экономических категорий как инвестиционная безопасность предприятия и его конкурентоспособность и доказано, что инвестиционная безопасность предприятия является важным фактором обеспечения его конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, инвестиционная безопасность, конкурентоспособность предприятия.

S. Yevtushenko
Senior teacher of the Department
of Economics and Enterprises Management
«KROK» University

Investment Security of an Enterprise as the factor of Provision of its Competitiveness in the Long-term Period

The correlation of such important categories as investment security of the enterprise and its competitiveness was analyzed in this article and the fact that investment security of the enterprise is an important factor of guaranteeing of its competitiveness in the long-term period was proved.

Key words: economic security of the enterprise, investment security, competitiveness of the enterprise.

Постановка проблеми

Забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства вимагає постійного інвестування в його розвиток. Але за довготривалого життєвого циклу інвестицій, нестабільності та невизначеності умов господарювання підприємства, які характеризуються військово-політичними конфліктами, руйнівними довготривалими фінансовими кризами, монопольним становищем певних бізнес-груп, неадекватним державним регулюванням бізнесу тощо важливого значення набуває забезпечення необхідного рівня його інвестиційної безпеки. Розв'язання проблем забезпечення інвестиційної безпеки та належної конкурентоспроможності підприємства потребує чіткого визначення та розкриття сутності категорії «інвестиційна безпека підприємства» для з'ясування її впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню теоретичних проблем конкурентоспроможності підприємств у ринкових умовах господарювання присвячені праці Андропова Д. [1], Воронова

Д. [2], Гудкової О. [3], Грибова В. [13], Грузинова В. [13], Колесніченко О. [3], Кричевського М. [7], Ламбена Ж.-Ж. [6], Минько Е. [7] Плотницької Т. [8], Портера М. [10, 11] та інших. Останнім часом проблему економічної безпеки та її інвестиційної складової розробляли Варналій З. [4], Кириченко О. [5], Кучеренко О. [9], Лаптев С. [5], Прохорова В. [9], Прохорова Ю. [9], Сідак В. [5], Сухорукова Т. [12] та інші.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Достатньо розробленим в економічній науці є питання конкурентоспроможності підприємства, багато праць присвячено проблемам інвестиційної складової економічної безпеки підприємства, але взаємозв'язок і співвідношення між цими категоріями залишається слабо дослідженим.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення ролі інвестиційної безпеки в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

В ринковому середовищі як досягнення, так і підтримка конкурентоспроможності підприємства вимагає постійного здійснення інвестиційної діяльності, яка характеризується підвищеним ризиком. Важливим завданням підвищення ефективності інвестиційної діяльності є гарантування інвестиційної безпеки підприємства при реалізації інвестиційних проектів у всіх стратегічних зонах господарювання, на всіх етапах життєвого циклу. Розв'язання цього завдання вимагає дослідження взаємозв'язку конкурентоспроможності та інвестиційної безпеки підприємства, що потребує чіткого визначення та розкриття сутності категорії «інвестиційна безпека підприємства», з'ясування її місця та ролі в господарській діяльності підприємства.

Аналіз останніх наукових праць в галузі економічної безпеки підприємства (надалі – ЕБП) виявив відсутність єдиного наукового підходу до розуміння сутності ЕБП як категорії. Недосконалість понятійно-категоріального апарату виявляється у різноманітності та суперечливості поглядів на проблему. Сучасна наукова література містить чималу кількість трактовок категорії ЕБП. Умовно їх можна об'єднати за критерієм фокусування на основних аспектах проблеми економічної безпеки у п'ять основних груп: вузько-аспектну, загрозливу, ресурсно-функціональну, узгодження економічних інтересів, нормального режиму господарювання.

У вузько-аспектних підходах ЕБП розглядається з позиції окремого аспекту його діяльності: правового (рейдерські атаки), інформаційного (відплив комерційної інформації), фінансового тощо. Андрощук Г. вважає, що економічна безпека запобігає відпливу конфіденційної економічної інформації з фірми, порушення комерційної таємниці, здійснення економічних диверсій [13].

При визначенні категорії «економічна безпека» стала переважати думка, що вона відображає такий стан підприємства, який забезпечує здатність протистояти несприятливим зовнішнім (та внутрішнім) впливам. У зв'язку з цим ЕБП стала розглядатися набагато ширше – як можливість забезпечення ефективного розвитку підприємства в різноманітних, у тому числі й несприятливих ситуаціях. Так, Сухорукова Т. визначає економічну безпеку підприємства як «захищеність всіх боків його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидкого усунення різноманітних загроз, пристосовуваність до складених умов, яка негативно не відображається на діяльності підприємства» [12, с.11]. Не можна погодитися з автором та ігнорувати вплив внутрішніх загроз під-

приємства. Під безпекою Варналій З. розуміє ступінь (рівень) захищеності від негативного впливу та його зовнішніх чинників [4, с.21].

За ресурсно-функціональним підходом в дефініції ЕБП основний акцент робиться на проблемі оптимізації корпоративних ресурсів підприємства. На думку Льяшенка С., під ЕБП слід розуміти стан ефективного використання ресурсів підприємства та існуючих ринкових можливостей, що дає змогу запобігати внутрішнім та зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання та стійкий розвиток на ринку у відповідності з обраною місією[14].

В підході до узгодження економічних інтересів дослідники проблеми ЕБП повністю або частково розглядають взаємодію підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища крізь призму поєднання їхніх економічних інтересів. Кириченко О., Сідак В., Лаптев С. підтримують системно-функціональний підхід, який визначає ЕБП як захищеність свободи її ведення, юридичних і фактичних прав власності, матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів підприємства, можливостей його розвитку в умовах мінливого ринкового середовища, а також здатність протистояти різного роду ризикам та загрозам економічним інтересам бізнесу [5, с. 262].

Узагальнюючинаведені точки зору науковців, необхідно наголосити, що вузько-функціональний підхід до проблеми ЕБП не забезпечує системного розгляду підприємства; ресурсно-функціональний підхід не відображає специфіки категорії економічної безпеки, бо ототожнює проблему економічної безпеки із загальною ресурсною ефективністю підприємства; загрозливий підхід акцентує увагу на одному аспекті загроз, виключає з поля зору економічний потенціал та можливості його ефективної реалізації. В проблемі ЕБП необхідно виходити з узгодження економічних інтересів та розуміння нормального режиму господарювання підприємства.

Вбачається за необхідне розмежовувати якісні та кількісні характеристики ЕБП. За якісними характеристиками, ЕБП трактується як стан захищеності економічних інтересів підприємства від загроз, за якого не відбувається переходу в кризовий стан, який характеризується збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарювання. За кількісними характеристиками, ЕБП – міра збалансованості економічних інтересів підприємства та відповідності економічним інтересам суб'єктів зовнішнього середовища, за якої підприємство не переходить в кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарювання.

Є підстави вважати, що в проблемі класифікації ЕБП треба виходити з того, що ключовою, найважливішою сутнісною ознакою підприємства як динамічної системи є його господарська діяльність, а відтак елементний склад ЕБП залежить від класифікації останньої. Господарська діяльність підприємства поділяється на операційну (поточну основну та неосновну (іншу), інвестиційну та фінансову, тому пропонується виділити в складі економічної безпеки промислового підприємства три складові: операційну, інвестиційну та фінансову, з виокремленням основних аспектів (рис. 1).

Операційна діяльність підприємства має поточний характер. Операційна безпека обумовлена операційною, поточною діяльністю підприємства, яка має циклічний характер і залежить від організації виробничого процесу, технології, що застосовується, якості сировини, вмінь та досвіду робітників тощо. Інвестиційна безпека підприємства (надалі ІБП) визначається його інвестиційною діяльністю, яка, як правило, є довгостроковою. Отже, операційна та інвестиційна складові

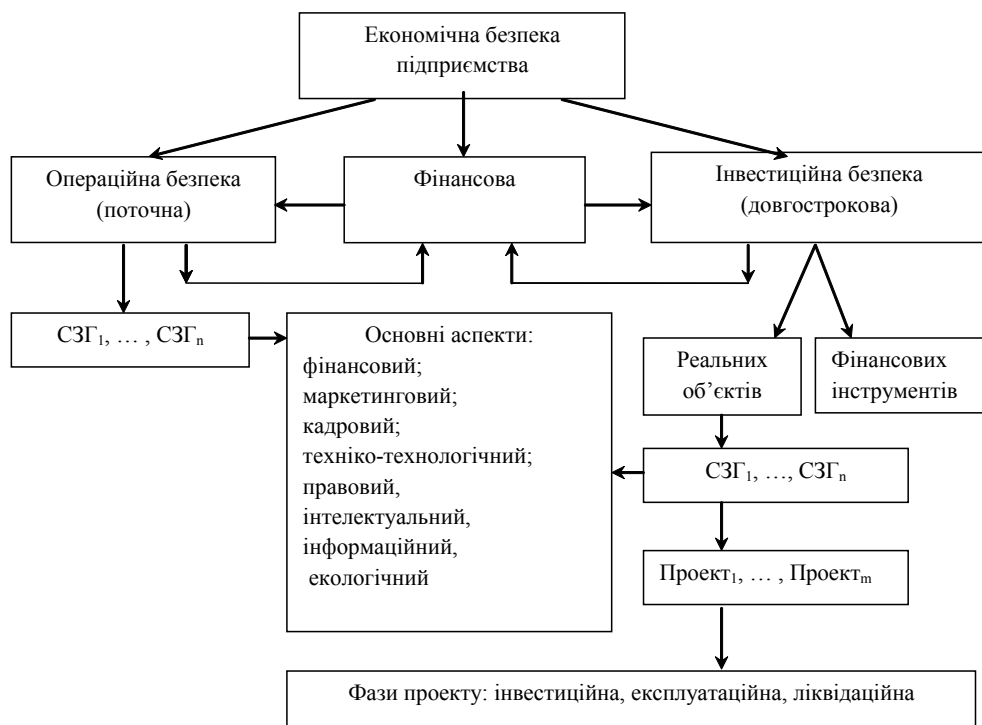


Рис. 1. Інвестиційна безпека в структурі ЕБП

Джерело: сформовано автором

економічної безпеки характеризують її в короткостроковому та довгостроковому періоді відповідно. Фінансова безпека визначається фінансовою діяльністю підприємства. Як операційна, так і інвестиційна діяльність підприємства мають бути профінансовані, обидва напрями господарської діяльності формують кінцеві фінансові результати, тому фінансова безпека впливає як на операційну безпеку в короткостроковому періоді, так і інвестиційну – в довгостроковому. У свою чергу, операційна безпека та інвестиційна безпека спричиняють зворотній вплив на фінансову безпеку підприємства (рис. 1).

Запропонований підхід надає можливість розглядати підприємство цілісно, інтегрує напрями господарювання й узгоджується з думкою Прохорової В., Прохорової Ю., Кучеренко О., які стверджують: «... якщо ЕБП має в якості об'єкта економічну діяльність та економічні інтереси, фінансова безпека суб'єкта господарювання відповідно має бути пов'язана з фінансовою діяльністю та фінансовими інтересами. Отже, під фінансовою безпекою підприємства будемо вважати стан захищеності від загроз, що виникають у процесі його функціонування та розвитку як суб'єкта фінансових відносин [9, с.20]». Зрозуміло, що за такою ж логікою необхідно відокремлювати інвестиційну складову ЕБП. Виходячи з того, що підприємство зазвичай здійснює господарську діяльність у різних стратегічних зонах господарювання (СЗГ), є доцільним наступний поділ операційної та інвестиційної безпеки за СЗГ. Як операційна, так і інвестиційна складові ЕБП характеризуються такими основними аспектами, як фінансовий, маркетинговий, кадровий, техніко-технологічний, правовий, інтелектуальний, інформаційний та екологічний.

Безсумнівно, що ІБП характеризує стан ЕБП в довгостроковому періоді. За якісними характеристиками, ІБП – це стан довгострокової захищеності еконо-

мічних інтересів підприємства від загроз, за якого в довгостроковому періоді не відбувається переходу в кризовий стан, який характеризується збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарювання. За кількісними характеристиками, ІБП – це міра довгострокової збалансованості економічних інтересів підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності та відповідності економічним інтересам суб'єктів зовнішнього середовища, за якої підприємство в довгостроковому періоді не переходить в кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарювання.

Конкуренція вимагає постійних інвестицій у розвиток підприємства, але при зниженні рівня прибутковості інвестицій нижче певної межі настає криза, стан небезпеки. Для збереження конкурентоспроможності підприємство має не тільки не допустити зниження прибутковості інвестицій нижче критичного рівня, а й забезпечити адекватний рівень їх прибутковості (або його позитивну динаміку) відносно конкурентів. Отже, необхідною умовою досягнення конкурентоспроможності підприємства є забезпечення його економічної безпеки, тобто рівня прибутковості не нижче певної межі, а достатньою умовою конкурентоспроможності є забезпечення адекватного рівня конкурентоспроможності відносно конкурентів. Як було доведено вище, економічна безпека підприємства в залежності від часового горизонту поділяється на операційну (короткострокову) та інвестиційну (довгострокову) і очевидно може бути співвіднесена з поточною та довгостроковою конкурентоспроможністю підприємства. Проаналізуємо, як дослідники визначають сутність конкурентоспроможності підприємства щодо доказовості вище наведених тверджень.

Сучасна наукова література містить чималу кількість суперечливих трактувань категорії конкурентоспроможності підприємства. Умовно їх можна об'єднати за критерієм фокусування на основних аспектах проблеми конкурентоспроможності у п'ять основних груп: продуктової, ресурсної ефективності, ступеня задоволення потреб споживачів, конкурентних переваг, інтегральну.

Прихильники продуктового підходу, зокрема Минько Е., Кричевський М. трактують конкурентоспроможність як «сукупність споживчих властивостей продукції, необхідних і достатніх для того, щоб вона у визначений момент часу могла бути реалізована за зіставними цінами на конкретному ринку» [7, с.83]. Зведення конкурентоспроможності підприємства до конкурентоспроможності продукції підприємства не зовсім коректне, бо не враховуються внутрішні фактори, такі як управлінський досвід, методи управління, а також напрацьований потенціал підприємства у вигляді гудвіл, ноу-хау. Крім того, продукція підприємства може бути конкурентоздатною, а його фінансовий стан може погіршуватися.

Підхід ресурсної ефективності щодо визначення конкурентоспроможності підприємства, прихильником якого є видатний економіст М. Портер, акцентує увагу на тому, що «конкурентоспроможність обумовлена скоріше ефективністю, з якою фірма на місцях використовує потужності для виробництва товарів та послуг» [10, с.162]. За думкою М. Портера, конкурентоспроможність підприємства є відображенням відносного рівня ефективності використання усіх видів наявних у цього підприємства виробничих ресурсів. «Конкурентоспроможність є порівняльною характеристикою підприємства, яка відбиває різницю між рівнем ефективності використання на ньому всіх видів ресурсів порівняно до аналогічних показників інших підприємств певної однорідної групи» [11, с.40].

В основі визначення конкурентоспроможності на підставі підходу задоволення потреб споживачів є визначення Ж.-Ж. Ламбена, що «конкурентоспроможність – це здатність задовольняти потреби споживачів краще, ніж це роблять конкуренти» [6, с.66]. Обмеженість визначення очевидна, бо не враховує ефективності господарської діяльності та міцності конкурентної позиції підприємства на ринку.

Багато вчених об'єднують перераховані вище трактування та користуються інтегрованим, комплексним підходом до визначення конкурентоспроможності підприємства. Зокрема, комплексно розглядає конкурентоспроможність підприємства Плотницька Т., яка вважає, що «конкурентоспроможність підприємства – це оцінена суб'єктами зовнішнього середовища його перевага на обраних сегментах ринку над конкурентами в даний момент часу, яка досягнута без збитків оточуючим, визначена конкурентоспроможністю його конкретних товарів та рівнем конкурентного потенціалу, який характеризує здатність в майбутньому розробляти, виготовляти, збувати та обслуговувати товари, вищі за якістю та ціною аналогів» [8, с.209]. Беручи до уваги, що конкурентоспроможність підприємства – це складна, комплексна, багатовекторна категорія, зазначимо, що для повного розкриття сутності цієї економічної категорії треба користуватися інтегральним підходом і враховувати не тільки наявність у підприємства конкурентних переваг та ефективність використання ресурсів, а також ступінь задоволення його економічних інтересів. До необхідності врахування економічних інтересів підприємства підходять Гудкова О. та Колесніченко О., які трактують конкурентоспроможність підприємницьких структур як їхню здатність здійснювати ефективний контакт зі споживачами, постачальниками, партнерами та конкурентами [3]. Воронов Д. наголошує, що конкурентоспроможність підприємства оцінюється з позицій інтересів власника (керівництва, інвестора) господарюючого суб'єкта. Чим менше ціна продукції, тим більша її конкурентоспроможність, однак чи зможе така ціна забезпечити необхідну економічну ефективність для подальшого розширеного відтворення [2].

Вважаємо за необхідне розмежовувати якісні та кількісні характеристики конкурентоспроможності підприємства. За якісними характеристиками, конкурентоспроможність підприємства трактується як стан забезпеченості реалізації економічних інтересів підприємства конкурентними перевагами, який характеризується міцністю ринкової позиції підприємства відносно конкурентів та рівнем ефективності використання його ресурсів. За кількісними характеристиками, конкурентоспроможність підприємства – міра відносної збалансованості економічних інтересів підприємства та відповідності економічним інтересам зовнішнього середовища порівняно з конкурентами, яка характеризується відносною міцністю ринкової позиції підприємства та порівняльним рівнем ефективності використання ресурсів.

В залежності від часового горизонту багато дослідників виділяють різні види або рівні конкурентоспроможності підприємства, зокрема Андронов Д. наголошує, що стратегічна конкурентоспроможність, на відміну від оперативної, робить акцент на довгострокову складову [1]. Реутов В. виділяє три рівні дослідження конкурентоспроможності: оперативний, тактичний і стратегічний. Він вважає, що на оперативному рівні у якості показника конкурентоздатності слід розглядати інтегральну оцінку конкурентоспроможності продукції як деяку середню зважену величину (середню геометричну, середню арифметичну тощо) з показників ефективності окремих видів продукції, що виробляються на підприємстві. На тактичному рівні конкурентоспроможність підприємства забезпечується його

загальногосподарським станом і характеризується комплексним показником цього стану. На стратегічному рівні конкурентоспроможність підприємства характеризується інвестиційною привабливістю, критерієм якої є зростання вартості бізнесу.

Є доцільним, залежно від часового горизонту, виділити дві складові конкурентоспроможності підприємства: поточну, яка характеризує конкурентоспроможність в короткостроковому періоді, та довгострокову, протягом тривалого періоду. Довгострокова конкурентоспроможність підприємства може трактуватися як стан довгострокової забезпеченості реалізації економічних інтересів підприємства конкурентними перевагами, який характеризується міцністю ринкової позиції підприємства відносно конкурентів та рівнем ефективності використання його ресурсів в довгостроковому періоді. Графічну ілюстрацію взаємозв'язку між складовими економічної безпеки та конкурентоспроможності підприємства подано на рис. 2.

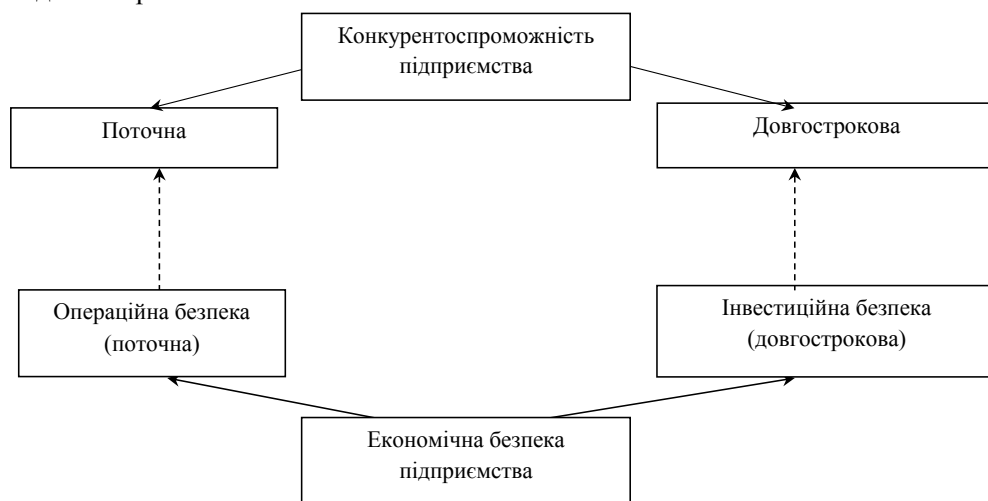


Рис. 2. Вплив складових економічної безпеки підприємства на конкурентоспроможність підприємства

Джерело: сформовано автором

Розуміння економічної безпеки підприємства крізь призму його економічних інтересів дає змогу зробити висновок, що економічна безпека підприємства є важливим фактором його конкурентоспроможності: зниження рівня економічної безпеки підприємства спричиняє зниження рівня його конкурентоспроможності, а нормалізація рівня економічної безпеки позитивно впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства. В часовому розрізі гарантування інвестиційної безпеки підприємства є важливим фактором забезпечення його конкурентоспроможності в довгостроковому періоді.

Висновки

Не зважаючи на наявність суперечок та різних трактувань таких важливих економічних категорій як економічна безпека підприємства та конкурентоспроможність підприємства правильне їх розуміння та визначення не можливе без урахування економічних інтересів підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища. Крізь призму концепції економічних інтересів можна довести, що економічна безпека є фактором конкурентоздатності підприємства: тільки за умови захищеності економічних інтересів від загроз можна забезпечити реалізацію економічних інтересів конкурентними перевагами. Враховуючи часовий горизонт

господарювання, в довгостроковому періоді фактором конкурентоздатності підприємства є інвестиційна безпека.

Розуміння інвестиційної безпеки як фактора конкурентоспроможності підприємства вимагає додаткового дослідження впливу рівня інвестиційної безпеки на рівень конкурентоспроможності підприємства для пошуку оптимальних управлінських рішень. Наприклад, надмірне фінансування у гарантування фізичної безпеки підприємства може позбавити коштів на проведення рекламної кампанії, сервісу або навчання персоналу тощо.

Окрім того, з часом як структура, так і сила економічних інтересів окремих суб'єктів підприємства, також суб'єктів зовнішнього середовища зазнають певних змін, які необхідно вчасно відслідковувати та забезпечувати оперативне та ефективне реагування.

Література

1. *Андронов Д. А.* Управление стратегической конкурентоспособностью компании. [Електронний ресурс] // Экономика, предпринимательство и право, 2011, № 5 (5) с.16-21. Режим доступу: <https://creativeconomy.ru/articles/15418>
2. *Воронов Д.* Оценка и анализ конкурентоспособности предприятия. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis.shtml>
3. *Гудкова О. Е., Колесниченко Е. А.* Факторы обеспечения конкурентоспособности предпринимательской структуры // Социально-экономические явления и процессы, 2012, №11(045).
4. Економічна безпека: навчальний посібник / [Варналій З. С., Мельник П. В., Тарангул Л. Л. та ін.]; за ред. З. С. Варналій. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
5. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: [монографія] / Кириченко О. А., Денисенко М. П., Сідак В. С., Лаптев С. М., Єрохін С. А. та ін.; заг. ред. Кириченко О. А. – К.: ІМБ Університету «КРОК», 2010. – 412 с.
6. *Ламбен Ж.-Ж., Чумпitas Р.* Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова, СПб.: Питер, 2008. – 721 с.
7. *Минько Э., Кричевський М.* Качество и конкурентоспособность. / Минько Э., Кричевський М., СПб.: Питер, 2006. – 268 с.
8. *Плотницкая Т.* Определение конкурентоспособности предприятия // Вестник Тамбовского государственного технологического университета, 2010 Т.16, №1. – С. 205-211.
9. *Прохорова В. В.* Управління економічною безпекою підприємств: [монографія] / В. В. Прохорова, Ю. В. Прохорова, О. О. Кучеренко. – Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 282 с.
10. *Портер М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отрасли и конкурентов / пер. с англ., М.: Альпина бизнес, 2007.
11. *Портер М.* Международная конкуренция. Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
12. *Сухоруков Т. Г.* Концептуальный взгляд на экономическую безопасность / Т. Г. Сухоруков // Залізничний транспорт України. – 1998. – №2–3. – С. 9-13.
13. *Андрощук Г.А.* Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны / Г.А. Андрощук, П.П. Крайнев.К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2000 – 398 с.
14. *Ильашенко С. И.* Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке/ С. И. Ильашенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №3(21). – С. 12-19.

УДК 658: 351.863

О.С. Кириченко
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управлінських технологій,
Університет економіки та права «КРОК»*

І.А. Дарага
*магістр з управління інноваційною діяльністю,
Університет економіки та права «КРОК»*

Економічна безпека інноваційного розвитку виробничих підприємств в Україні

У статті досліджено концептуальні, теоретичні та методичні засади забезпечення економічної безпеки під час планування та реалізації процесу інноваційного розвитку вітчизняних виробничих підприємств в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: економічна безпека, інноваційний розвиток, інноваційний процес, складові системи економічної безпеки підприємства.

О.С. Кириченко
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры управленческих технологий,
Университет экономики и права «КРОК»*

И.А. Дарага
*магистр управления инновационной деятельностью,
Университет экономики и права «КРОК»*

Экономическая безопасность инновационного развития производственных предприятий в Украине

В статье исследованы концептуальные, теоретические и методические основы обеспечения экономической безопасности в период планирования и реализации процессов инновационного развития отечественных предприятий в современных экономических условиях.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновационное развитие, инновационный процесс, составляющие системы экономической безопасности предприятия.

O. Kyrychenko
*PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Managerial Technologies
«KROK» University*

I. Daraha
*Master of Management of Innovative Activity
«KROK» University*

Economic Security of Innovative Development of Industrial Enterprises in Ukraine

The article examines the conceptual, theoretical and methodological bases of provision of economic security during planning and implementation of the process of innovative development of domestic economic enterprises in the current economic conditions.

Keywords: *economic security, innovative development, innovative process, components of system of economic security.*

Постановка проблеми

Інноваційний розвиток сучасних вітчизняних підприємств нерозривно пов'язаний з функціонуванням у складному динамічному турбулентному середовищі, якому притаманний високий рівень як внутрішніх, так і зовнішніх небезпек та загроз. Ефективність та результативність управління інноваційною діяльністю на підприємстві здебільшого залежить від ефективності функціонування систем економічної безпеки підприємства, його здатності своєчасно та повною мірою протистояти небезпекам і загрозам. Економічна безпека інноваційного розвитку полягає у формуванні та функціонуванні такої системи економічної безпеки інноваційного підприємства, що здатна максимально прогнозувати можливу динаміку та фактори внутрішніх і зовнішніх змін за всіма складовими економічної безпеки, адаптувати підприємство та його функціональні підсистеми до таких змін та еволюціонувати разом із зовнішніми економічними ринковими змінами, що надало би підприємству можливості максимально забезпечити розробку та реалізацію власного інноваційного процесу та вивело його на новий інноваційний рівень розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Питанням економічної безпеки на всіх її рівнях присвячені праці плеяди вітчизняних та зарубіжних науковців: В. Алькеми [1], О. Захарова [2], З. Живко, І. Керницького [3], Г. Козаченко [4], В. Крутова [5], А. Сухорукова [12], О. Ляшенко [6], В. Мунтіяна [14], В. Ортинського [3] та інших.

Аспектам інноваційного розвитку та його впровадження у діяльності вітчизняних підприємств присвячені праці науковців: С. Авраменка [11], Н. Гончарової [8, 9], О. Волкова, М. Денисенко [13], Д. Кокурина [9], В. Оберемчука [10].

Не вирішена раніше частина загальної проблеми

На мікроекономічному рівні функціонування окремих суб'єктів господарської діяльності інноваційної розвитку пов'язаний у першу чергу з ініціацією, плануванням, розробкою та реалізацією інноваційного процесу перетворення новачків в інноваційні продукти чи процеси для їхнього подальшого впровадження та реалізації у ринковій, управлінській, маркетинговій чи виробничій сферах діяльності. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень з цього напряму питання забезпечення економічної безпеки підприємства за етапами процесу його інноваційного розвитку залишається недостатньо вивченим та потребує подальшого концептуального і методичного опрацювання.

Метою статті є дослідження концептуальних, теоретичних та методичних засад гарантування економічної безпеки під час планування та реалізації процесу інноваційного розвитку вітчизняних виробничих підприємств у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу

Що являє собою інноваційний розвиток вітчизняних виробничих підприємств? У першу чергу це послідовне планування, створення, генерування ідей (новацій), що є носіями інноваційних зрушень та їхнє планування, реалізація і впровадження у вигляді інновацій – створення нових продуктів, процесів в усіх сферах економіки чи соціуму. Наступним кроком у поширенні інноваційних зрушень є дифузія інновацій – рух інноваційних змін від одного підприємства чи однієї галузі економіки та сфери виробництва до іншої.

На думку науковців, у пріоритетному використанні сукупності інноваційних факторів розвитку економіки полягає сутність переведення її на якісно новий тип розвитку, що і дає змогу досягти в ринковому середовищі економічної збалансованості. [7, 8] Як економічна категорія, інновація може бути охарактеризована в таких аспектах: як результат (продукт чи процес на стадії впровадження нових ідей, винаходів, патентів); як новація (товар на ринку інновацій на стадії розповсюдження, що здатний задовольнити ринковий попит); як фактор виробничого процесу (вдосконалення на стадії виробництва); як ефект у результаті використання нововведень (технічний, соціальний, економічний) [9].

За дослідженням В. Оберемчука, інноваційний процес – це послідовність дій на продукування ідей імовірного нововведення, маркетинг інновацій, виробництво, продаж і поширення цього нововведення, оцінка ефективності інновацій [10].

За дослідженням С. Авраменко, визначну роль в інноваційному розвитку суспільства відіграє науково-технічний прогрес – як фактор економічного росту. «Науково-технічний прогрес – суттєвий фактор виробництва продукції, що забезпечується за рахунок вдосконалення засобів виробництва та технологічної бази, відкриття наукою нових закономірностей, явищ та характеристик оточуючого світу, підвищення продуктивності праці» [11].

Проте якщо концептуальний теоретичний аспект вивчення інноваційних процесів у діяльності підприємств набув значного наукового пізнання, то практичні аспекти інновацій, що виступають одночасно як джерелом походження небезпек та загроз у діяльності підприємства, так і засобом забезпечення економічної безпеки та сталого розвитку, потребують подальшого наукового вивчення. Таким чином, інноваційний процес – це процес, пов'язаний з ініціацією, плануванням, розробкою, створенням, впровадженням, освоєнням та поширенням інновацій у всіх напрямках економічного розвитку. Інноваційна безпека є визначальним показником гарантування безпеки інноваційного процесу на всіх його етапах як для його об'єктів, так і суб'єктів.

Проблеми забезпечення економічної безпеки інноваційного розвитку досить часто розглядаються науковцями з позиції макроекономіки – інноваційної безпеки держави, оскільки ця сфера потребує всебічного, планового державного регулювання та планування, реалізації державної концепції, стратегії та політики підтримки інновацій та інноваційного переозброєння всіх сфер економіки в цілому. Проте без вітчизняних виробничих підприємств, які є безпосередніми виробниками інноваційної продукції, такі зрушення були б неможливими. На думку А. Сухорукова [12] інноваційна безпека держави – це спроможність вітчизняних науково-інноваційних і виробничих структур здійснювати наукові відкриття і винаходи, генерувати якісні зрушення в економіці, протистояти технологічним загрозам і гідно презентувати себе на світовому технологічному ринку. М. Денисенко та О. Волков [13, с. 815] визначили, що інноваційна безпека держави – це спроможність її науково-інноваційного потенціалу генерувати якісні зрушення в національній економіці; протистояти зовнішнім технологічним загрозам та гідно презентувати себе на світовому ринку технологій. У свою чергу В. Мунтіян [14, с. 210] ототожнює інноваційну безпеку з технологічною безпекою – збереженням такого рівня вітчизняного науково-технічного й виробничого потенціалу, який у разі погіршення внутрішніх і зовнішніх умов забезпечив би виживання національної економіки за рахунок використання власних інтелектуальних і технологічних ресурсів, збереження державної незалежності.

Формування інноваційних зрушень як на окремих виробничих підприєм-

ствах, так і загалом в економічній системі країни відбувається за наявності та взаємодії двох основних складових: формування інноваційно-інвестиційного клімату, що створює на рівні держави умови, за яких стає можливим розвиток науки та технологій, а саме – генерування, планування та реалізація інноваційних ідей, з одного боку, а з іншого, – базового фактора відповідності та наявності внутрішнього виробничого потенціалу підприємств, їх готовності до виробничого провадження, реалізації таких новацій та перетворення на інновації – нові інноваційні продукти, чи інноваційні процеси, що спрямовані на оновлення чи модифікацію кінцевих продуктів для серійного, масового чи індивідуального виробництва, просування їх на ринок та задоволення суспільних потреб (рис. 1).

Важливими факторами, що забезпечують взаємодію цих двох базових складових інноваційного розвитку, є своєчасність змін, їх актуальність та повнота, стратегічне планування та мобільність у прийнятті належних рішень відповідно до техніко-технологічних змін макросередовища інтеграційних зрушень.

Наявність та рівень інноваційно-інвестиційного клімату у країні та внутрішній потенціал кожного окремого підприємства, що впроваджує інновації, є базовими умовами поглиблення подальших власних наукових інноваційних розробок та поширення інновацій – дифузії інновацій в інші сфери та галузі економіки. Без цих умов та цієї взаємодії значний інноваційний розвиток є неможливим.

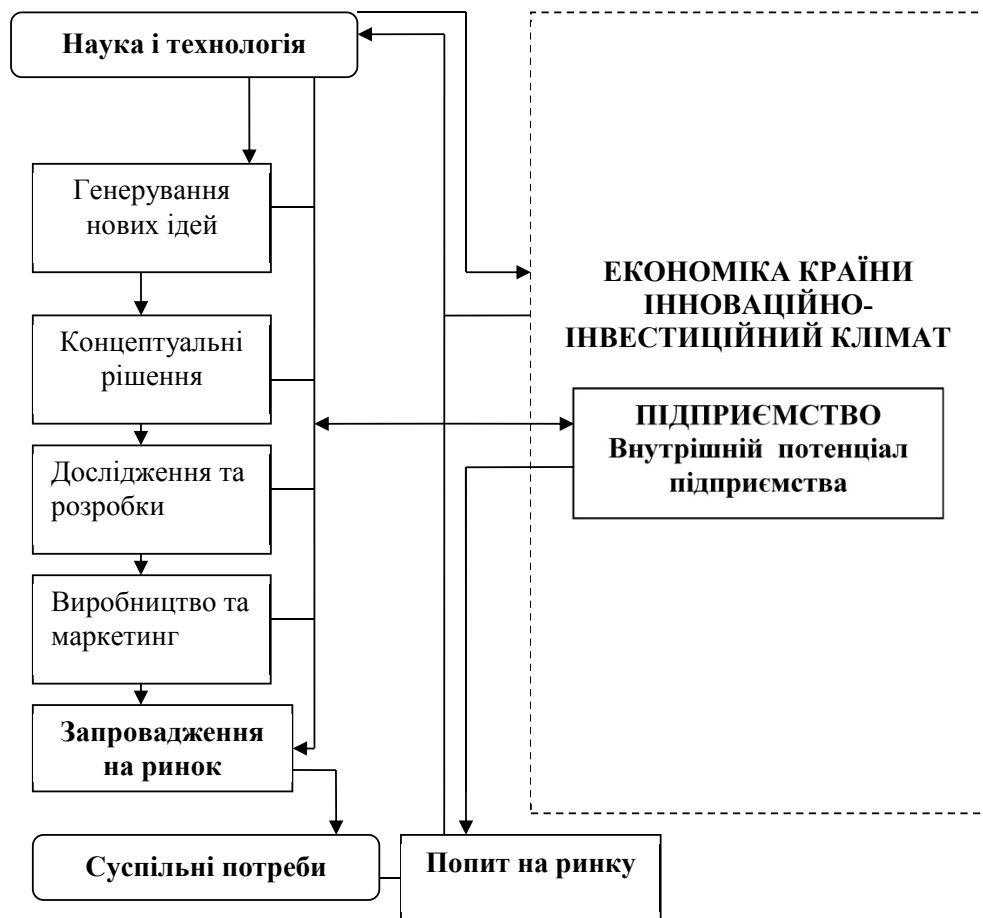


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні чинники планування та реалізації інноваційного процесу
 Джерело: укладено авторами за джерелами [2–4, 9, 10]

Системне, комплексне та якісне функціонування системи економічної безпеки підприємства з належним рівнем економічної безпеки є необхідною умовою ефективного та всебічного виконання і реалізації всіх етапів інноваційного процесу (рис. 2).

На етапі генерування ідей важливими є фактори інформаційної складової систем економічної безпеки, оскільки своєчасний та повний збір інформації та організація процесу інформаційно-аналітичного забезпечення сприяє тому, щоб повною мірою зібрати та проаналізувати інформацію про внутрішній та зовнішній стан ринку існуючих технологій, патентну чистоту певних ідей, можливість та доцільність їх подальшої розробки і застосування. Інтелектуально-кадрова складова відповідає за безпеку кадрового потенціалу персоналу, що займається даною розробкою, та відповідність його кваліфікації і спеціалізації поставленим завданням.

На етапі прийняття концептуальних рішень фінансово-економічна складова та відповідні розрахунки визначають доцільність і прибутковість подальшої розробки та реалізації даного проекту; інноваційна складова пов'язана з відповідністю даної ідеї векторові визначеного інноваційного розвитку та наявності інноваційного потенціалу; показники інвестиційної складової визначають можливість і доступність джерел фінансування, умови та безпеку залучення інвестицій.

На етапі дослідження та розробки першочерговими і базовими є: інтелектуально-кадрова складова економічної безпеки, тобто відповідність наявності та якості кадрового потенціалу запитам даного інноваційного проекту, інноваційна складова, тобто якість та патентна чистота даного інноваційного проекту,

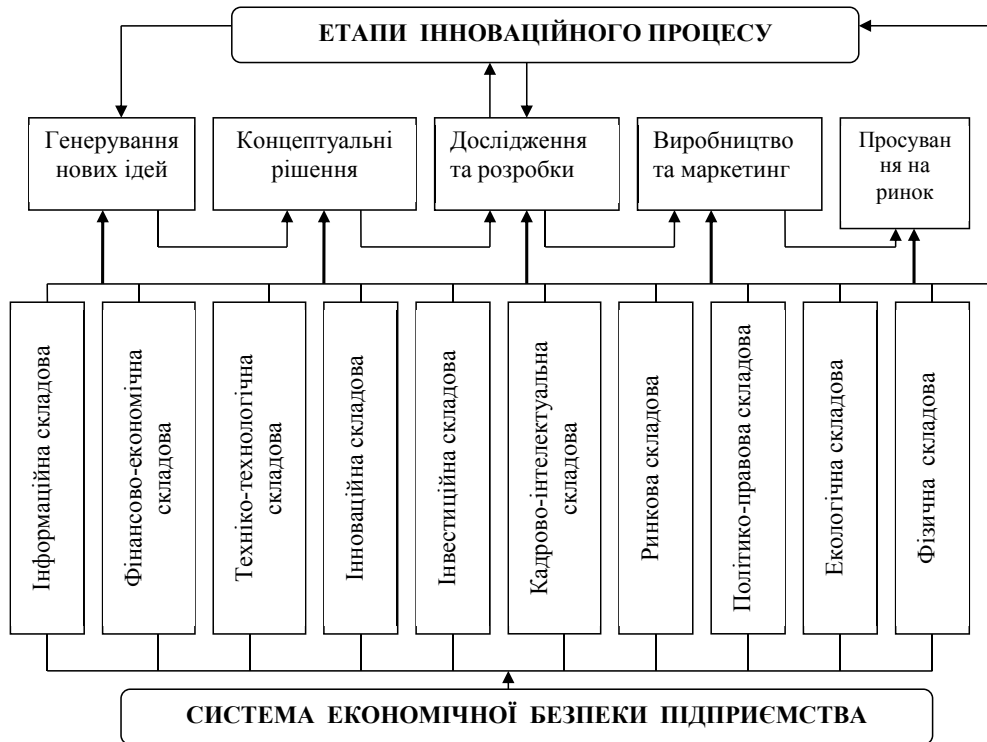


Рис. 2. Модель взаємодії складових системи економічної безпеки за основними етапами інноваційного процесу

Джерело: укладено авторами за джерелами [2–4,9,10]

фінансово-економічна складова, тобто можливість підприємства чи організації розробника здійснювати матеріально-технічне фінансування, забезпечення даної новачії.

На етапі виробництва та маркетингу безпеку інноваційної діяльності гарантують фінансово-економічна, техніко-технологічна, інтелектуально-кадрова, політико-правова, фізична, інформаційна та інші складові системи економічної безпеки підприємства. На цьому етапі відбувається впровадження розробки-новачії у виробництво та розпочинається вироблення нового інноваційного продукту, або ж впровадження нового інноваційного процесу і пов'язана з цим перебудова, модернізація виробничої чи управлінської сфери.

На етапі просування продукції на ринок відбувається завершення інноваційного процесу і суттєво посилюються фактори впливу ринкової складової системи економічної безпеки, що пов'язано як із реакцією споживачів, так і конкурентів, а також реакцією на інновацію всієї галузі. Відповідно до цього посилюється дія чинників інформаційної, інноваційної, фізичної, нормативно-правової та інших складових системи економічної безпеки підприємства.

Висновки

У результаті дослідження концептуальних та методичних засад забезпечення економічної безпеки під час планування та реалізації процесу інноваційного розвитку вітчизняних виробничих підприємств в сучасних економічних умовах визначено, що ефективність та результативність інноваційного розвитку, безпека його впровадження у діяльність вітчизняних підприємств безпосередньо залежать від наявності, економічної повноти та взаємодії двох основних базових факторів: інноваційно-інвестиційного клімату у країні, що формує зовнішнє середовище підприємства, та внутрішнього потенціалу підприємства, що відображає його готовність до розробки та реалізації інновацій, його економічну, ресурсну спроможність своєчасно та ефективно провадити всі етапи інноваційного процесу, максимально безпечно, з огляду на економічну безпеку діяльності всього підприємства, та прибутково, з огляду на отримання фактичного фінансового результату від інноваційно-інвестиційної діяльності. Збалансована проактивна робота системи економічної безпеки підприємства за всіма складовими та сферами дозволяє значно зменшити небезпеки та загрози на всіх етапах інноваційного процесу підприємства.

Література

1. *Алькема В.Г.* Система економічної безпеки логістичних утворень: монографія. / В.Г. Алькема. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2011. – 378 с.
2. *Захаров О.І.* Теоретичні основи забезпечення економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров // *Вчені записки Університету «КРОК»*. – 2012. – №32. – Т.2. – С. 80–84.
3. Економічна безпека підприємства, організацій та установ: / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Керницька та ін.] під. ред. В.Л. Ортинського. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
4. *Козаченко А.В.* Управление крупным предприятием: [монография] / А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко, И.Ю. Ладико и др. – К.: Либра, 2005. – 384 с.
5. *Крутов В.В.* Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємства / В.В. Крутов. – К.: Фенікс, 2008. – 423 с.
6. *Ляшенко О.М.* Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: [монографія] / О.М. Ляшенко. – Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2011. – 400 с.
7. *Гончарова Н.П.* Инновационный тип развития – как фактор сбалансированности экономики / Н.П. Гончарова // *Стратегия экономического развития Украины* : наук. зб. – Вип.1. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 125–132.
8. *Гончарова Н.П.* Концептуальные подходы к инновационному развитию промышлен-

ности / Н.П. Гончарова // Стратегия экономического развития Украины: наук. зб. – Вип.7. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 113–121.

9. Кокурин Д.И. Инновационная экономика: управленческие и маркетинговые аспекты / Д.И. Кокурин, В.С. Волков, Е.И.Сафиуллина. – М.: Экономика, 2011. – 532 с.

10. Оберемчук В.Ф. Маркетинг инновационной деятельности / В.Ф. Оберемчук // Стратегия экономического развития Украины: наук. зб. – №1. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 191–197.

11. Авраменко С. Новые формы инвестиций в условиях переходной экономики / С. Авраменко // Экономист. – 1999. – №3. – С. 28–31.

12. Сухоруков А. Формування вітчизняних транснаціональних структур у контексті за-безпечення інноваційної безпеки України / А. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2005. – №4. – С. 104–112.

13. Економіка й організація інноваційної діяльності. За ред. Волкова О.І., Денисенка М.П. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

14. Мунтян В. Економічна безпека держави. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. – 462 с.

УДК 338.45

О.О. Леонова

*здобувач кафедри економіки та фінансів
факультету права та масових комунікацій
Харківського національного університету внутрішніх справ*

Удосконалення аналітичної оцінки тіньової економічної діяльності промислового підприємства на основі аналізу використання ресурсів

У статті досліджено проблеми розповсюдження неофіційної економічної діяльності, проведено аналітичну оцінку тіньової економіки промислового підприємства на основі аналізу використання ресурсів.

Ключові слова: *тіньова економіка, неофіційна економічна діяльність, легалізація.*

А.О. Леонова

*соискатель кафедры экономики и финансов
факультета права и массовых коммуникаций
Харьковского национального университета внутренних дел*

Усовершенствование аналитической оценки теневой экономической деятельности промышленного предприятия на основе анализа использования ресурсов

В статье исследованы проблемы распространения неофициальной экономической деятельности, проведена аналитическая оценка теневой экономики промышленного предприятия на основе анализа использования ресурсов.

Ключевые слова: *теневая экономика, неофициальная экономическая деятельность, легализация.*

*O. Leonova
External PhD Student
of Department of Economics and Finances
of the Faculty of Law and Mass Communications
of Kharkiv National University of Internal Affairs*

Improvement of Analytical Estimation of Shadow Economic Activities of Industrial Enterprise on the Basis of Analysis of the Used Resources

The problems of distribution of unofficial economic activity are investigated in the article, the analytical estimation of shadow economics of industrial enterprise was conducted on the basis of analysis of the used resources.

Keywords: *shadow economics, unofficial economic activity, legalization.*

Постановка проблеми

Як показує досвід багатьох країн, тіньова економічна діяльність існує в усьому світі. Проте у різних країнах вона проявляється в різних масштабах та формах, а отже чинить і різний вплив на всі соціально-економічні та політичні процеси, які відбуваються в тій чи іншій державі.

Первинною складовою суспільного господарства, яка може здійснювати тіньові економічні операції, є підприємство. Саме у межах підприємства діють та створюються умови розвитку тіньової економічної діяльності. Тому найбільша увага з боку аналітиків, на нашу думку, в дослідженні тіньової економіки повинна приділятися діяльності підприємств, особливо промислової галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням тіньової економічної діяльності підприємства на основі аналізу використання ресурсів займалась незначна кількість науковців, зокрема їх результати відображено в роботах Гутмана П. [1], Корягіної Т. [3], Турчинова О. [4], Фейга Е. [2], Харазішвілі Ю. [8], Шарікова О. [9] та інших. Між тим форми прояву тіньової економіки на промисловому підприємстві, наслідки дії та схеми їх реалізації постійно змінюються, пристосовуючись до нових умов діючого законодавства, а тому актуальним залишається питання виявлення, аналітичної оцінки стану та визначення заходів подолання даного явища.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Результати та наслідки неофіційної економічної діяльності, які визначають її рівень та динаміку, недостатньо розглядаються в контексті чинників, що можуть вплинути на легалізацію тіньової економіки. До цих чинників належать, з одного боку, традиції українського пострадянського чиновництва, з іншого – традиції українських бізнес-структур, які мають коротку історію, вимірювану 20-ма роками періоду формування ринкових відносин. Вирішення проблеми подолання негативних явищ тіньової економіки потребує нової якості економічних відносин, нових інститутів у суспільстві для пошуку механізмів зменшення її обсягу.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження тіньової економічної діяльності промислових підприємств на основі аналізу використання ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Однією з перших праць, пов'язаних з вивченням проблем розповсюдження тіньової економіки в цілому, в науковій літературі відзначається стаття американського економіста П. Гутмана «Підпільна економіка» [1], надрукована у 1977 році, де здійснено аналіз тіньових процесів і зроблено висновок, що неврахованою економічною діяльністю більше нехтувати не можна. Серед західних фахівців, що займаються аналітичною оцінкою цього явища, найбільш прийнятним вважається поняття «тіньової економіки», визначене Е. Фейгом: протизаконна, свідомо приховувана економічна діяльність, що є легальною, не прихованою, але й такою, що не підлягає оподаткуванню і з різних причин не враховується офіційною статистикою [2].

В Україні та деяких інших країнах колишнього СРСР проблеми, пов'язані з тіньовою економікою, почали розроблятися на 15 років пізніше, ніж на Заході. До другої половини 80-х років минулого століття вченими-кримінологами колишнього СРСР усі ці проблеми на науковому рівні розглядалися крізь призму боротьби із загальнокримінальною та економічною злочинністю. Перші спроби безпосередньої розробки проблем, пов'язаних із тіньовою економікою, були здійснені у 1989 р. Т. Корягіною в роботі «Услуги теневые и легальные», у якій автор показала, що надання населенню побутових послуг є більшим, ніж це враховано офіційною статистикою [3]. Роком пізніше у роботах «Теневая экономика: что это такое?», а також «Теневая экономика в СССР» автор поверталась до розробки цих проблем.

Серед наукових видань з проблем тінізації економіки найбільш повно погляди на тіньові процеси в Україні відображені в роботах О. Турчинова, зокрема «Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження» [4]. За його визначенням, тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства.

Дослідження вченими та аналітиками тіньової економіки, її показників та масштабів підтверджують, що досі актуальним залишається розробка й удосконалення методів виявлення обсягів тіньової економічної діяльності. Так, з початку 60-х і до кінця 80-х років минулого століття тіньовий сектор економіки колишнього СРСР виріс у 30 разів і, навіть за заниженими оцінками, досягнув більш як 20% національного доходу [5]. За розрахунками Світового банку в 1994 р. частка тіньової економіки досягла в Україні 48,1% сукупного обсягу ВВП [6]. За думкою окремих дослідників, в середині 1990-х років уже близько 70% ВВП в Україні перебувало в «тіні» [7].

Зокрема, одним із найпоширеніших у промисловій галузі методів виявлення тіньової економічної діяльності є використання результатів перевірок контролюючих органів. За результатами таких перевірок визначається частка платників податків, що мають порушення зі сплати ПДВ, а також загальна сума недоплати за цим податком. Отриманий середній розмір недоплати з розрахунку на одне підприємство поширюється на всю сукупність на основі припущення про рівній частці об'єктів, що мають порушення, у вибірковій і генеральній сукупностях. Для перевірки точності отриманої оцінки розмірів тіньової економіки використовується балансовий метод, тобто зіставлення обсягів виробництва і споживання промислової продукції. Недолік такого методу полягає в тому, що він допомагає ідентифікувати лише частину прихованого виробництва, оскільки ведення «подвійного» бухгалтерського обліку дає можливість підприємствам і надалі ухилятися від оподаткування.

Розглянемо приклад проведення аналітичної оцінки тіньової економічної діяльності промислового підприємства на основі аналізу використання ресурсів.

При веденні господарської діяльності підприємство використовує різноманітні ресурси. Для виявлення й оцінки тіньової виробничої діяльності підприємства насамперед слід звернути увагу на використання ресурсів, кількість яких обліковується на основі технічних засобів контролю. Перш за все це електрична енергія, вода, природний газ.

Проведемо аналітичну оцінку тіньової економічної діяльності промислового підприємства на основі аналізу використання природного газу, за умови, що підприємство виробляє однорідну продукцію.

Облікована витрата z -го виду ресурсів за лічильником за певний період (наприклад, рік) становить Q_z , на допоміжні цілі, не пов'язані з виробництвом продукції, підприємство за той же період використовує ресурсу z -го виду у кількості $Q_{z\delta}$, а на одиницю продукції відповідно до технологічного процесу витрачається кількість ресурсу z -го виду q_z . В такому випадку фактичний випуск продукції M за встановлений період (рік) пропонуємо визначати за формулою (1):

$$M = \frac{Q_z - Q_{z\delta}}{q_z}. \quad (1)$$

У разі, коли підприємство виробляє кілька найменувань продукції, то фактичний випуск продукції v -го виду пропонуємо визначати через умовний комплект. Тоді, якщо на виготовлення одиниці умовного комплекту витрачається q_{kz} z -го ресурсу, то розрахунковий випуск продукції підприємством в умовних комплектах протягом встановленого періоду (року) при розрахунку по z -му ресурсу M_{kz} пропонуємо визначати за формулою:

$$M_{kz} = \frac{Q_z - Q_{z\delta}}{q_{kz}}.$$

При цьому

$$q_{kz} = \sum_{v=1}^r x_v \cdot q_{vz}, \quad (2)$$

де q_{vz} – витрата ресурсу z -го виду на одиницю v -ї продукції;

x_v – питома вага в умовному комплекті продукції v -го виду;

r – кількість найменувань продукції, що виробляється підприємством.

Розрахунковий обсяг виробництва підприємством продукції v -го виду за встановлений період (рік) при розрахунку по z -му виду ресурсів D_v, D_{v_0} визначимо за формулою (3):

$$M_{vz} = x_v \cdot M_{kz}. \quad (3)$$

Фактичний обсяг виробництва підприємством продукції v -го виду за встановлений період (рік) M_v пропонуємо визначати, виходячи з умов мінімального розрахункового обсягу виробництва підприємством продукції v -го виду за встановлений період (рік) при розрахунку по z -му виду ресурсів (4):

$$M_v = \min_{z=1,2,\dots,c} (M_{vz}). \quad (4)$$

З більшою точністю фактичний обсяг виробництва підприємством продукції v -го виду за встановлений період (рік) M_v може бути визначений на основі рішення системи рівнянь (у разі, коли $r=c$) або вирішуючи оптимізаційну задачу (якщо $r>c$). Взагалі співвідношення між витратами кожного з видів ресурсів на

виробництво всіх найменувань продукції і обліковими даними відповідних лічильників з усіх видів ресурсів можна представити у вигляді рівняння (5):

$$\sum_{v=1}^r M_v \cdot q_z = Q_z - Q_{z0}, \quad z=1, 2, \dots, c, \quad (5)$$

де c – кількість видів ресурсів, що застосовуються для виробництва продукції підприємства.

За нашими дослідженнями у практиці господарської діяльності, ресурсами, які споживаються підприємствами та обліковуються на основі технічних пристроїв (лічильників), є: електрична енергія, природний газ, вода. Тоді рівняння (5) може бути перетворено у систему рівнянь (6):

$$\begin{aligned} q_{e1} \cdot M_1 + q_{e2} \cdot M_2 + \dots + q_{er} \cdot M_r &= Q_e - Q_{e0}; \\ q_{z1} \cdot M_1 + q_{z2} \cdot M_2 + \dots + q_{zr} \cdot M_r &= Q_z - Q_{z0}; \\ q_{e1} \cdot M_1 + q_{e2} \cdot M_2 + \dots + q_{er} \cdot M_r &= Q_e - Q_{e0}. \end{aligned} \quad (6)$$

При цьому

$$M_1 \geq 0, M_2 \geq 0, \dots, M_r \geq 0. \quad (7)$$

За цільову функцію береться річний прибуток підприємства. Виходячи зі змісту задачі, цільову функцію необхідно максимізувати (8):

$$P = \sum_{v=1}^r p_v \cdot M_v = \sum_{v=1}^r (C_v - C_v) \cdot M_v \rightarrow \max. \quad (8)$$

Таким чином, запропонований метод дає змогу здійснювати аналіз тіньової економічної діяльності як самостійних підприємств, так і окремих компаній, що входять до складу холдингів. При цьому як додатковий критерій для діагностики тіньових процесів в умовах складної організаційної структури промислового холдингу можна запропонувати порівняння результатів аналізу економічної діяльності холдингу в цілому і його виробничих одиниць. У випадку відсутності балансу доцільне проведення додаткових перевірок окремих підприємств холдингу й аналізу внутрішніх корпоративних зв'язків.

Чинна економічна політика щодо промислових підприємств не містить у собі реально діючих механізмів мотивації відкритої, чесної господарської діяльності. Спроба Державної фіскальної служби України розробити систему, яка надавала б пільги сумлінним платникам податків, на практиці також виявилась невдалою. Натомість ми вважаємо, що аналіз документації підприємств відповідними органами за запропонованими нами методами надає можливість без безпосереднього втручання в технологічну діяльність підприємств виявляти «неблагонадійні» суб'єкти господарчої діяльності та може використовуватись як основа для ранжування підприємств за ступенем довіри (категоріями уваги) податкових органів, а також реалізувати ідею надання пільг (швидка обробка податкової декларації, заборона позачергових перевірок тощо) підприємствам, що потрапили у «зелений» коридор. Підприємства, аналіз яких показав можливість тіньової діяльності, повинні піддаватися безпосереднім перевіркам з метою доказу (або заперечення) тіньової діяльності та ухилення від податків.

Висновки

Дослідженням встановлено, що проведення аналітичної оцінки тіньової економічної діяльності промислового підприємства на основі аналізу використання ресурсів сприятиме скороченню часу виявлення тіньової економічної діяльності, економії цих же ресурсів, суттєвому підвищенню ефективності протидії тіньо-

вим процесам, зробить роботу контролюючих органів більш об'єктивною та профілактичною.

Ці заходи, на наш погляд, створять умови, за яких робота підприємств, що знаходяться у «тіні», стане не вигідною, водночас скоротиться кількість безпосередніх перевірок у «благонадійних» підприємствах, підприємства спонукатимуться до прозорих відносин з іншими суб'єктами господарської діяльності та до сумлінного оформлення бухгалтерської, технологічної та статистичної документації.

Література

1. *Gutmann P.* The Subterranean Economy // P. Gutmann // Financial Analysts Journal, 1977. – Vol.33
2. *Feige E.* Overseas holding of U.S. currency and the underground economy. In: Pozo, S. (Ed), Exploring the Underground Economy: Studies of legal and unreported activity. W. E. Upjohn Institute for employment Research \ E. Feige. – Kalamazoo, 1996. – P. 5 – 62.
3. *Корягина Т. И.* Услуги теньвые и легальные // Т. И. Корягина // ЭКО, 1989. – № 2. – С.15.
4. *Турчинов О. В.* Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження // О. В. Турчинов. – К.: АртЕк, 1995. – 300 с.
5. *Бойко О.* Закони привабливості // О. Бойко. – Контракти, 2004. – № 44. – С.12-14.
6. *Косецов В. О., Білько І. Ф.* Національна безпека України: проблеми та шляхи реалізації пріоритетних національних інтересів: Монографія. – К.: НІСД, 1966. – 61 с.
7. *Іванова Н. Ю., Буслаєва О. В.* Розвиток тіньової економіки в Україні // Н. Ю. Іванова, О. В. Буслаєва. – Наукові записки. – Т.6. Економіка. – К., 1999. – 62 с.
8. *Харазішвілі Ю.* Тіньова економіка України у розрізі основних видів діяльності / Ю. Харазішвілі // Статистика України. – 2006 – №4. – С. 13-14.
9. *Шарікова О. В.* Економічні наслідки тінізації економічної системи / О. В. Шарікова // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – №1. – С. 3-6.

УДК 658.5.012.1

І.Л. Петрова
*доктор екон. наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу та поведінкової економіки,
Університет економіки та права «КРОК»*

О.І. Бєлова
*старший викладач кафедри управління проектами
та бізнес-адміністрування,
Університет економіки та права «КРОК»*

Мотивування стратегічної активності підприємств

У статті запропоновано підхід до мотивування стратегічної активності підприємств. Розглянуто різні типи підприємств, класифіковані за форматом, ступенем застосування стратегічного підходу та типом обраної стратегії. Розроблено методичні рекомендації щодо формування мотиваційного механізму для кожної групи підприємств.

Ключові слова: *мотивування стратегічної активності, мотиваційний механізм, стратегічна результативність, стратегічне управління підприємством*

И.Л. Петрова
доктор экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга и поведенческой экономики,
Университет экономики и права «КРОК»

Е.И. Белова
старший преподаватель кафедры управления проектами
и бизнес-администрирования,
Университет экономики и права «КРОК»

Мотивирование стратегической активности предприятий

В статье предложен подход к мотивации стратегической активности предприятий. Рассмотрены различные типы предприятий, классифицированные по формату, степени применения стратегического подхода и типу выбранной стратегии. Разработаны методические рекомендации по формированию мотивационного механизма для каждой группы предприятий.

Ключевые слова: мотивация стратегической активности, мотивационный механизм, стратегическая результативность, стратегическое управление предприятием.

I. Petrova
Doctor of Economics, professor,
head of the department of marketing and behavioral economics
«KROK» University

O. Bielova
Senior Lecturer
department of project management
and business administration
«KROK» University

Motivation of strategic activity of enterprises

In the article the an approach to strategic enterprises activity motivation was proposed. Examined different types of enterprises that are classified on the format, the degree of application of the strategic approach and the type of the chosen strategy. Methodical recommendations on the formation of the motivational mechanism for each group of enterprises were given.

Keywords: motivation of strategic activity, motivational mechanism, strategic effectiveness, strategic enterprise management.

Постановка проблеми

Сьогодні запорукою успішного розвитку будь-якого підприємства є посилення його стратегічної активності. Адже саме від того, наскільки ретельно підприємства розробляють та впроваджують стратегію розвитку, залежить їхня результативність. Важливим фактором підвищення стратегічної активності підприємства є забезпечення мотивації персоналу до реалізації його стратегічних цілей [6, 8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Значний внесок у розвиток теорії і практики стратегічного управління зробили вітчизняні вчені: Л. Балабанова [1], Л. Батенко [2], Л. Довгань [7], П. Гор-

дієнко [6], Л. Дідковська [6], Н. Яшкіна [6], Ю. Каракай [6], Л. Артеменко [7], А. Наливайко [6], С. Оборська [12], І. Петрова [9, 10], Ф. Хміль [11], З. Шершньова [12] та ін. Проте, незважаючи на наявність вагомої наукової бази, поза увагою науковців залишилися проблеми визначення рушійних сил, зокрема важелів мотиваційного механізму, що обумовлюють та посилюють стратегічну активність підприємств. У переважній більшості робіт функція мотивування розглядається в аспекті управління підприємством в короткостроковому періоді, тоді як мотивування персоналу до стратегічної активності залишається не розробленим питанням.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Не розробленим залишається питання пошуку ефективних засобів мотивування персоналу до реалізації стратегічних завдань підприємства, зокрема у сфері торгівлі.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є визначення стану мотиваційних засобів в арсеналі стратегічного управління підприємств торгівлі різних форматів та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Процес мотивації як складової стратегічного управління підприємством можна представити сукупністю взаємопов'язаних елементів (цілі, функції, інструменти впливу, мотиви, мотиватори, демотиватори, індикатори оцінки результатів діяльності, результати), спрямованих на реалізацію стратегії підприємства за рахунок підвищення стратегічної активності працівників та загальної стратегічної активності підприємства [3].

Стратегічна активність підприємства визначає його здатність реалізувати конкурентні переваги, пристосовуючись до змін в екзогенному середовищі, використовуючи всі можливості та уникаючи загроз.

Підвищення стратегічної активності підприємства не можливе без встановлення дієвого результативного мотиваційного механізму, що має забезпечити ефективне управління людськими ресурсами, спрямуванням їх на досягнення стратегічних цілей.

Вище керівництво більшості сучасних підприємств дедалі частіше визнає, що витрати на управління людськими ресурсами здатні окупитися підвищенням загальної результативності і продуктивності роботи підприємства.

Мотивування стратегічної активності персоналу та підприємства нерозривно пов'язані між собою та значною мірою впливають на кінцеві результати діяльності підприємства.

Взаємозв'язок між стратегічною активністю персоналу і стратегічною активністю підприємства представлено на рис. 1.

При формуванні мотиваційного механізму стратегічного управління підприємства, слід враховувати всі загрози та ризики макросередовища та намагатися максимально зміцнювати внутрішню позицію задля протистояння негативним впливам зовнішніх факторів.

Для аналізу механізму мотивування та його ролі у підвищенні стратегічної активності підприємств нами було обрано підприємства торгівлі та здійснено їхнє групування за критеріями формату та ступеня впровадження стратегічного підходу. За результатами аналізу було визначено групу гіпермаркетів з розвиненим стратегічним підходом; групу супермаркетів з окремими елементами стратегічного підходу та групу «магазинів біля дому», де відсутній стратегічний підхід.

	Мотивування розвитку персоналу	Мотивування розвитку підприємства
Стратегічна активність	Цілі: - збереження та розвиток компетенцій; - підвищення якості кадрового потенціалу; - стимулювання конкретних дій;	Цілі: - лідерство у боротьбі з конкурентами; - розширення діяльності; - динамічний розвиток;
	Задачі: - мотивування ініціативності; - винагорода «по заслугі» (публічна); - відбір ініціативної групи;	Задачі: - формування ресурсів оптимізації діяльності; - виявлення і посилення конкурентних переваг; - зменшення впливу слабких сторін;
	Функції: - планування професійного розвитку; - організація адаптації пристосування; - контроль якості діяльності;	Функції: - прогноз можливих ризиків; - прогноз змін екзогенного середовища; - контроль якості змін;
	Результати: - прийняття влучних та вчасних рішень; - підвищення ініціативності; - підвищення зацікавленості.	Результати: - стійка конкурентна позиція; - зростаючий сегмент ринку; - прихильність споживачів;
Стратегічна результативність	Цілі: - підвищення очікуваних результатів; - підвищення рівня майстерності та швидкості досягнення результатів; - динамічний розвиток;	Цілі: - максимізація ринкової вартості п-ва; - стійкі темпи зростання економічного потенціалу підприємства; - зростання обсягу виробництва і реалізації;
	Задачі: - зміцнення репутації підприємства; - формування позитивного іміджу; - формув. політики соц. відповідальності;	Задачі: - мінімізація витрат; - максимізація прибутку; - забезпечення рентабельної діяльності;
	Функції: - планування очікуваних результатів; - організація виконання завдань; - контроль відповідності результатів;	Функції: - ідентифікація, оцінка і управління фінансовими ризиками; - прогнозування доходів;
	Результати: - підвищення продуктивності праці; - збільшення прибутку на 1 працівника; - конкурентоспроможний персонал.	Результати: - висока прибутковість; - динамічне зростання показників; - результативність та ефективність діял-ті.

Рис. 1. Взаємозв'язок між стратегічною активністю персоналу і стратегічною активністю підприємства

Джерело: складено авторами

Для кожної групи підприємств було визначено технології та завдання управління при формуванні механізму мотивування.

Серед найбільших торговельних «гігантів» – Астор, METRO, Fozzy Group (одна з найбільших торгово-промислових груп України, що охоплює супермаркети «Сільпо», оптові гіпермаркети Fozzy, «магазини біля дому» «Фора»

та «Бумі»), Фуршет, АТБ-маркет, Квіза-трейд («Велика кишеня»), Еко-маркет, Караван.

Найбільшу частку на ринку роздрібно́ї торгівлі України займає торгово-промислова група України Fozzy Group, частка якої становить 4,18%. На другому місці знаходиться METRO, частка якого на ринку роздрібно́ї торгівлі сягає майже 3% (та становить 70% від частки Fozzy Group). Третє місце розділяють Квіза-Трейд та АТБ-маркет і Фуршет, частка на ринку яких, відповідно – 2,12%, 2,47%, 2,5%. Караван займає 1,1% та посідає четверте місце у рейтингу (частка Каравану серед 6 найбільших підприємств торгівлі менше 1/10).

Таким чином, виділяючи основних гравців серед підприємств на ринку роздрібно́ї торгівлі продовольчими товарами, ми зупиняємося, в першу чергу, на «Каравані», «Fozzy Group», «Квіза-Трейд» та «Фуршеті».

Всі досліджені підприємства представлені за різними форматами, мають певні особливості, які також необхідно враховувати при розробці рекомендацій з підвищення їхньої стратегічної активності (табл. 1).

Аналізуючи особливості функціонування підприємств торгівлі різних груп, ми дійшли висновку, що наповненість елементів механізму (цілі, завдання або стратегія, організаційна структура управління, функції та технологія управління) у них дещо відрізняються. Так, наприклад, якщо у підприємствах торгівлі групи 1 зазвичай застосовуються майже всі види стратегій, у групі 3 лише одна-дві. Відрізняється і формулювання самих цілей. Якщо у групі 3 на першому місці є збереження певного кола постійних споживачів, то групи 1 та 2 прагнуть завоювання якомога більшої кількості нових споживачів, створення бази постійних і підтримання наявної конкурентної позиції у галузі.

Рис. 2 наочно демонструє, що всі три групи підприємств торгівлі демонструють схожі показники рівня результативності мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством. Досить низькими є показники фінансової автономії (група 1 – 0,171, група 2 – 0,003, група 3 – 0,004, при нормі 1,0). Натомість високим є показник співвідношення заробітної плати до середньогалузевої (при нормі $\leq 1,0$, всі групи мають значне перевищення цього показника). Показник

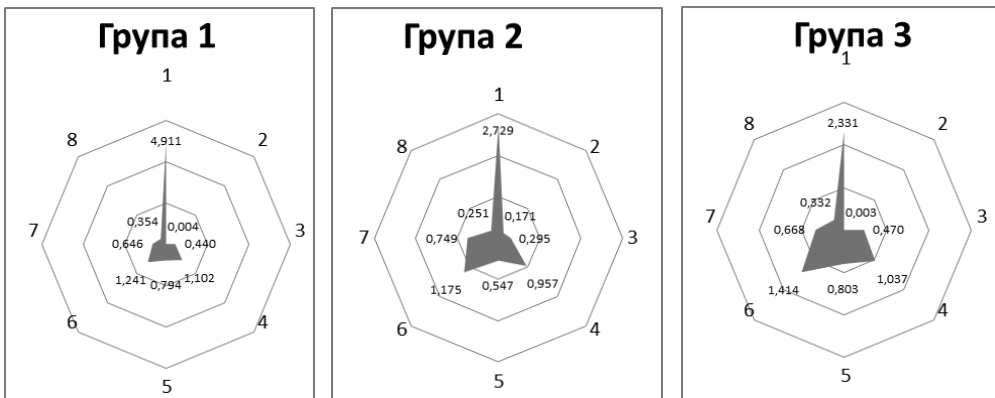


Рис. 2. Профіль показників рівня результативності мотиваційного механізму стратегічного управління підприємствами торгівлі

Умовні позначки: 1 - коефіцієнт співвідношення заробітної плати до середньогалузевої; 2 - коефіцієнт фінансової автономії; 3 - коефіцієнт прийому працівників; 4 - коефіцієнт достатності доходів для фінансування торговельної діяльності; 5 - коефіцієнт загального обігу робочої сили; 6 - коефіцієнт заміності кадрів; 7 - коефіцієнт стабільності; 8 - коефіцієнт плинності кадрів

Джерело: складено авторами на підставі проведеного дослідження

Особливості формування мотиваційного механізму стратегічного управління підприємствами торгівлі різних форматів

№ з/п	Формати торговельних мереж	Елементи мотиваційного механізму стратегічного управління підприємствами торгівлі				
		Цілі	Стратегії та підходи	Організаційна структура управління	Функції	Технологія управління
1	Група 3 Розвинений страт. підхід	1. Довгострокові цілі розвитку 2. Завоювання та збереження широкого кола споживачів 3. Розширення асортименту 4. Надання додаткових послуг 5. Завоювання та підтримання міцної конкурентної позиції 6. Відкриття нових магазинів 7. Дослідження ринку 8. Власне виробництво 9. Логістика	1. Товарна стратегія 2. Стратегія ціноутворення 3. Стратегія просування на ринку 4. Конкурентна стратегія 5. Стратегія маркетингу 6. Стратегія збуту	1. Матрична, 2. Лінійно-функціональна	1. Планування (формування місії та стратегічного бачення підприємства, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища торговельної мережі, складання цілей та завдань) 2. Організування (проектування структури підприємства, визначення функцій та завдань підприємства та працівника, розподіл обов'язків, делегування повноважень) 3. Мотивування (концентрація на «проблемних» ділянках мотивування індикаторів стратегічного управління, мотиваційний механізм продуктивності праці) 4. Контролювання (вчасний та правильний контроль, підбір контролюючих осіб, правильний аналіз результатів) 5. Регулювання (за необхідністю, при значних порушеннях або відхиленнях від плану)	1. Стратегічне кадрове планування 2. Управління змінами 3. Оптимізація чисельності і структури персоналу 4. Управління витратами на персонал 5. Організація праці, управління трудовим навантаженням 6. Надання соціальних послуг 7. Соціально-психологічні методи мотивування 8. Організаційно-розпорядчі методи 9. Економічні методи мотивування
2	Група 2 Частковий страт. підхід	1. Середньострокові цілі розвитку 2. Збереження кола постійних клієнтів 3. Власне виробництво 4. Стабільний асортимент 5. Відкриття нових магазинів 6. Протидія тиску конкурентів	1. Товарна стратегія 2. Стратегія ціноутворення 3. Конкурентна стратегія 4. Стратегія маркетингу 5. Стратегія збуту	1. Лінійно-функціональна	3. Мотивування (концентрація на «проблемних» ділянках мотивування індикаторів стратегічного управління, мотиваційний механізм продуктивності праці) 4. Контролювання (вчасний та правильний контроль, підбір контролюючих осіб, правильний аналіз результатів) 5. Регулювання (за необхідністю, при значних порушеннях або відхиленнях від плану)	1. Середньострокове кадрове планування 2. Управління змінами 3. Оптимізація чисельності і структури персоналу 4. Соціально-психологічні методи мотивування 5. Організаційно-розпорядчі методи 5. Економічні методи
3	Група 1 Відсутній страт. підхід	1. Короткострокові цілі розвитку 2. Наявність певного кола постійних споживачів 3. Вдале розташування 4. Стабільний асортимент 5. Співпраця з перевіреними постачальниками	1. Підвищення конкурентоспроможності 2. Товарна концепція маркетингу	1. Лінійно-функціональна	1. Короткострокове кадрове планування 2. Оптимізація чисельності і структури персоналу 3. Соціально-психологічні методи мотивування 4. Організаційно-розпорядчі методи 5. Економічні методи мотивування	

Джерело: складено авторами на основі проведеного аналізу

прийому працівників у середньому 0,35 (при нормі $\geq 0,5$). Коефіцієнт достатності доходів для фінансування торговельної діяльності є прийнятним для всіх досліджуваних груп (група 1 – 0,96, група 2 – 1,1, група 3 – 1,1, при нормі 1,0). Коефіцієнт загального обігу робочої сили (група 1 – 0,6, група 2 – 0,8, група 3 – 0,8, при нормі $\geq 0,5$); замінність кадрів в середньому 1,3 (при нормі $\leq 1,0$); коефіцієнт стабільності (в середньому 0,7 при нормі $\leq 1,0$), коефіцієнт плинності кадрів (в середньому 0,3 по всіх групах при нормі $\geq 0,5$).

Узагальнюючи результати діяльності обраних підприємств торгівлі, ми дійшли висновку про те, що стратегічно орієнтованими залишаються лише підприємства досліджуваної групи 3 (гіпермаркети). Про це свідчить в першу чергу динаміка росту їх прибутковості, а також позитивна динаміка виплат на персонал.

Зокрема, підприємства групи 3 вдвічі підвищили прибуток за останні 5 років та майже вдвічі збільшили виплати на персонал.

Підприємства групи 2 при зростанні прибутку в 1,6 раза за останні 5 років збільшили виплати на персонал лише в 1,2 раза.

Підприємства групи 1 при дуже високому показнику зростання прибутку (більш ніж у 5 разів) підвищили виплати на персонал лише в 2,9 раза, але при цьому штат збільшився майже вдвічі.

На основі досліджених результатів нами побудовано матрицю станів механізму мотивації підприємств торгівлі (рис. 3).

<p><i>Прибуток зростає (5,2)</i> <i>Зарплата не зростає (2,9)</i></p> <p><i>ГРУПА 1</i> <i>(ФОРА, Еко-маркет)</i></p>	<p><i>Прибуток зростає (1,9)</i> <i>Зарплата зростає (1,8)</i></p> <p><i>ГРУПА 3</i> <i>(Караван)</i></p>
<p><i>Прибуток не зростає (1,6)</i> <i>Зарплата не зростає (1,2)</i></p> <p><i>ГРУПА 2</i> <i>(СІЛЬПО, ФУРШЕТ, Велика кишеня)</i></p>	<p><i>Прибуток не зростає</i> <i>Зарплата зростає</i></p>

Рис. 3. Матриця станів механізму мотивації підприємств торгівлі

Джерело: складено авторами на підставі проведеного дослідження

На основі проведених досліджень можна зробити висновок, що створенню ефективного мотиваційного механізму, а також мотиваційного механізму стратегічного управління підприємствами торгівлі заважають: відсутність чітко поставлених перед підрозділом задач; розпливчасті межі між сферами компетенцій керівників підрозділів і топ-менеджерів; недостатнє делегування прав і повноважень керівникам середньої ланки; неможливість впливати на співробітників

функціонального підрозділу в ситуації подвійного підпорядкування (проектно-матрична структура організації); відсутність необхідних економічних і адміністративних важелів впливу на підлеглих, а також порушення прав прийому і звільнення співробітників; наявність у складі підлеглих «членів родини» власників; недостатність ресурсів для виконання поставлених задач; низький рівень взаємодії між підрозділами по горизонталі; відсутність системи стимулювання працівників за цінні ідеї й ініціативи, що приносять підприємству прибуток.

На основі дослідження нами розроблено рекомендації з удосконалення механізму мотивування персоналу для підприємств торгівлі різних форматів. Задля визначення відмінностей у підходах до становлення та оцінки мотиваційного механізму стратегічного управління підприємствами торгівлі різних форматів запропоновані рекомендації щодо застосування мотиваційного механізму представлено за конкретними групами підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Рекомендації щодо застосування механізму мотивування персоналу підприємств торгівлі

№	Особливості ММСУП	Підприємства торгівлі		
		Група 1	Група 2	Група 3
1	2	3	4	5
1	Стратегічний підхід	розвинений	частковий	відсутній
2	Мотиваційна стратегія	Індивідуальне мотивування персоналу	Мотивування персоналу за результатами діяльності підприємства	Мотивування персоналу за грейдами
3	Оклад та премія	Індивідуальний оклад + премія залежно від особистого внеску	Оклад + премія залежно від особистого внеску + премія залежно від результату діяльності підприємства	Встановлення окладу відповідно до грейду співробітника + премія залежно від результату діяльності підприємства
4	Документ, що регулює умови преміювання	Положення про преміювання		
5	Мотиваційна премія (виплачується час від часу)	Розмір премії визначається індивідуально, залежно від значущості вкладу співробітника у розробку та реалізацію стратегії на підприємстві, стратегічне мислення та активність		
6	Заохочувальна премія (виплачується щомісяця)	Становить до 25% від окладу	Становить близько 25% від окладу + % від результату діяльності підприємства	Становить 25% і більше від окладу + % від результату діяльності підприємства
7	Спосіб нарахування заохочувальної премії	>100% перевиконання плану (розмір додаткового % визначається індивідуально) 100% - виконання плану > 100% недовиконання плану 0 % суттєві порушення, що визначені Положенням про преміювання		
8	Стан ММСУП	Задовільний		Добрий

1	2	3	4	5
9	Основна ціль на найближчі 3 роки	Збереження частки ринку	Обґрунтована диверсифікація	Розширення частки ринку
10	Основні завдання	- Гнучка цінова політика - Зручний графік роботи	- Розширення асортименту - Внутрішня логістика	- Створення додаткового кола послуг - Відкриття нових торговельних точок - Маркетинг - Цінова політика - Асортиментна політика - Внутрішня та зовнішня логістика
11	Рекомендована періодичність перевірки стану ММСУП	2 рази на рік		

Джерело: авторська розробка

Запропоновані кроки до побудови мотиваційного механізму стратегічного управління підприємствами торгівлі можуть бути використані як методичне підґрунтя для розв'язання проблем стратегічного управління на підприємствах торгівлі, покращення показників ефективності фінансово-господарської діяльності, збільшення частки ринку підприємств торгівлі, підвищення їх конкурентоспроможності та закріплення відмінної репутації та іміджу на споживчому ринку [4]. Адже формування ступеня мотивації співробітника тісно пов'язане зі ступенем сприйняття ним іміджу підприємства, а бажання відповідати іміджу мотивує його стратегічну активність і, як результат, сприяє підвищенню стратегічної активності підприємства. Таким чином, ми вважаємо, що на підприємствах має існувати тісний зв'язок мотивування персоналу зі стратегією організації заради становлення та сприйняття працівниками довгострокових цілей та їх оптимальної реалізації.

Крім того, зазначені методичні рекомендації можуть бути корисними для підприємств інших видів економічної діяльності, які формують механізм мотивування персоналу до стратегічної активності.

Висновки

Аналіз показав, що на підприємствах торгівлі різних форматів спостерігається різноякісне застосування стратегічного підходу [5], що свідчить про необхідність застосування різних засобів мотивування їхньої стратегічної активності. Для підвищення стратегічної активності розроблено рекомендації щодо застосування мотиваційного механізму стратегічного управління підприємствами торгівлі різних форматів, які враховують специфіку обраної стратегії (збереження частки ринку, диверсифікація, розширення частки ринку).

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід [Текст]: монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М.Туган-Барановського, 2006. – 294 с.

2. Батенко Л. Практические подходы к повышению эффективности организации производственных процессов [Текст] / Л. Батенко, Ю. Исаенко, Т. Твердушка // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 7. – С. 59-67.

3. Белова О. І. Теоретичні аспекти формування мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова – Інноваційна економіка, №10, 2012 [36] – С. 109-115.

4. Белова О. І. Методологічний підхід до формування змісту та структури мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова – БІЗНЕС-ІНФОРМ, БИ-2-2013. – С. 155-163.

5. Белова О. І. Формування тривимірної матриці станів мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова – Економіст, № 2, 2013. – С. 52-57.

6. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : навч. посіб. / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідківська, Н. В. Яшкіна. – Вид. друге, перероб. і допов. – К. : Алерта, 2008. – 478 с. – Бібліогр.: с. 464-473.

7. Довгань Л. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2011. – 440 с.

8. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку: Монографія. / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.

9. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами: навч. посіб. / І. Л. Петрова. – К. : КНЕУ, 2013. – 466, [6] с.

10. Петрова І. Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: Монографія / Петрова І. Л., Шпильова Т. І., Сисоліна Н. П. – К.: Дорадо, 2010. – 320 с.

11. Хміль Ф. Удосконалення управління вітчизняними організаціями в контексті економічних та суспільних змін / Ф. Хміль // Вісн. Терноп. нац. екон. ун-ту. – 2009. – №1. – С. 31-35.

12. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. З. Є. Шершньова, С. В. Оборська, К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 334.772(012) : 336.63

О.Ю. Сова
кандидат економічних наук,
доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

Особливості організації та функціонування малого підприємництва в Україні

Автором доповнено теоретичні засади організації діяльності малих підприємств в Україні з урахуванням сучасних умов господарювання.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємство, малий бізнес, підприємницька діяльність, умови господарювання, засади ефективного розвитку малого підприємства, фінансові результати.

Е.Ю. Сова
кандидат економічних наук,
доцент кафедри національної економіки та фінансов,
Університет економіки та права «КРОК»

Особенности организации и функционирования малого бизнеса в Украине

Автор дополнил теоретические основы организации деятельности малых предприятий в Украине с учетом современных условий хозяйствования.

Ключевые слова: *предпринимательство, малое предприятие, малый бизнес, предпринимательская деятельность, условия хозяйствования, основы эффективного развития малых предприятий, финансовые результаты.*

O.Y. Sova
*PhD in Economics, Associate Professor
of National Economy and Finance Department,
«KROK» University*

The peculiarities of organization and functioning of small enterprises in Ukraine

The author expanded the theoretical basis of the organization of small enterprises in Ukraine taking into account modern conditions of economics.

Keywords: *entrepreneurship, small and medium-sized enterprises (SMEs), small business, entrepreneurial activity, economic conditions, the basis for effective development, financial results.*

Постановка проблеми

Малі та середні підприємства становлять значну частину економічної активності в країнах з розвинутою економікою. В недержавному секторі на частка малого бізнесу охоплює більше 95% загальної кількості підприємств, на них припадає понад 60% загального числа зайнятих і понад 50% створеної доданої вартості.

Розвиток малого і середнього підприємництва створює стабільні підвалини для розвитку економіки, що сприяє нарощенню обсягів виробництва з урахуванням важливих принципів диверсифікації сфер діяльності та розширення договірних відносин між суб'єктами ведення бізнесу. Домогосподарства, відкриваючи власну справу, заповнюють ніші самозайнятих осіб, а з набором персоналу скорочується і рівень безробіття. Отримані в результаті господарської діяльності доходи формують збільшений сукупний попит, водночас підвищується рівень життя населення. Мале підприємництво вважається важливим двигуном економічного зростання.

Для адаптації малих підприємств до теперішніх і майбутніх реалій економічної діяльності потрібно застосовувати науково обґрунтовані механізми підтримки малого бізнесу, розширювати доступ підприємств до різних джерел фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективної реалізації поставлених ними цілей та виконання запланованих соціально-економічних програм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

У фінансово-економічній літературі поширеними є наукові погляди щодо існування суттєвих розбіжностей у діяльності малих та великих підприємств. Особливості започаткування бізнесу, витрати на ведення справи, організація взаємовідносин з іншими суб'єктами ринку дійсно різняться. В праці зарубіжних авторів М. Гордона Хантера та Д. Казакоффа [15] досліджено шляхи подолання малими підприємствами фінансових криз та висвітлено проблему уникнення процедур банкрутства і санації, адже це є одним із методів боротьби з погіршенням фінансової ситуації підприємця.

Фастовець А. А., Фисун І. В. [13] сконцентрували увагу на визначенні механізму державної підтримки малого бізнесу, широко охоплено поняття бізнес-планування та фінансового забезпечення діяльності малих підприємств.

Акцент на аналізі джерел фінансування сектора малого підприємництва зробили такі автори, як Бутенко А. І., Сараєва І. М. [2], Долбнєва Д. В. [6], Квасниця О. В. [7].

Але, на жаль, існуючі розробки щодо засад успішного ведення малого бізнесу та механізмів їхньої фінансово-кредитної підтримки виявилися з часом не ефективними через виникнення нових ризиків щодо організації підприємницької діяльності в Україні.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Сьогодні сприяння розвитку малого бізнесу є пріоритетом як державної, так і регіональної політики. Сектор малого підприємництва здатен модернізувати вітчизняну економіку, спонукати регіональні виробничі системи до інвестиційно-інноваційного самовідновлення.

Незважаючи на численні дослідження, все ще актуальною залишається проблема ефективної організації діяльності малих підприємств в Україні з урахуванням сучасних умов господарювання.

Формулювання цілей статті

Метою статті є надання рекомендацій щодо підвищення результативності діяльності вітчизняних малих підприємств на основі виокремлення проблемних зон господарювання і аналізу статистичних даних діяльності малого підприємства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Підприємництво відіграє важливу роль у розвитку економіки кожної держави, воно виконує низку функцій як економічного, так і соціального характеру. Економічна роль підприємництва полягає в тому, що воно мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, сприяє розвитку конкуренції, є двигуном науково-технічного прогресу, забезпечує поповнення державного і місцевого бюджету за рахунок надходжень від податків та зборів тощо. У соціальному значенні підприємство сприяє створенню нових робочих місць, забезпечує ринок потрібними товарами та послугами, намагаючись найповніше задовольнити потреби населення.

Так, мале підприємство, на думку Буряка Л., – «це особливий вид виробничо-торговельної діяльності, надання послуг чи посередництво, яке характеризується повною свободою вибору та інноваційним характером проведення, значною ймовірністю економічного ризику та чіткою орієнтацією на досягнення певного комерційного зиску» [1, с. 9].

За словами Меняйлової Г., мале підприємство є особливим сектором економіки, який утворюється сукупністю малих підприємств і тому є специфічною суспільною формою дрібного виробництва в умовах ринку [8, с. 151].

Варналій З. зазначає, що мале підприємство – це «самостійна (за рахунок власних коштів) інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу. Необхідно звертати увагу не тільки на кількісні, а й на якісні ознаки: на правову незалежність; безпосередній характер стосунків між господарем і робітником; повну відповідальність за результати господарювання, невеликий ринок збуту; сімейне володіння справою» [3, с. 119].

Дещо інше трактування згаданого терміна дають автори колективної монографії, які вважають, що мале підприємство – це «особливий вид підприємства, який у відповідності до вимог економічного закону суспільного поділу праці орієнтований, з одного боку, на задоволення суспільних потреб та отриман-

ня прибутку, а, з іншого, на основі відносно невеликої приватної власності, на засоби виробництва в різних її формах та видах, що реалізується в діалектичній єдності з управлінням та контролем в особі суб'єкта підприємницької діяльності при високому ступені ризику й інновацій, персоніфікованому управлінні та майновій відповідальності за результати господарювання» [11, с. 38].

Використовуючи тлумачення з Господарського кодексу України [5], наведемо класифікацію суб'єктів підприємництва у таблиці 1.

Таблиця 1

Вітчизняні критерії ідентифікації суб'єктів господарюван

Суб'єкт господарювання	Величина суб'єкта господарювання	Середня кількість працівників, осіб	Дохід, млн євро/ рік
Фізична особа Юридична особа	Мікро	≤ 10	≤ 2
Фізична особа Юридична особа	Мале	≤ 50	≤ 10
Фізична особа Юридична особа	Середнє	≤ 250	≤ 50
Юридична особа	Велике	> 250	> 50

Джерело: складено автором на основі [5].

Отже, мале підприємництво (малий бізнес) – це самостійна, на власний ризик та розсуд, інноваційно спрямована діяльність громадян-підприємців та підприємств (юридичних осіб), яка провадиться з метою отримання прибутку та задоволення суспільних і особистих потреб.

Роль малого і середнього бізнесу визначається класичними завданнями, які вирішуються цим сектором економіки у розвинутих країнах. Насамперед сюди відносять «згладжування коливань економічної кон'юнктури, розвиток здорового конкурентного середовища економіки, формування диверсифікованої і якісної системи побутових, організаційних і виробничих послуг, створення значної кількості нових робочих місць, формування найважливішого прошарку суспільства – середнього класу, розвиток інноваційного потенціалу економіки, впровадження нових форм організації, виробництва, збуту і фінансування» [12, с. 157].

Функціонування малих підприємств (МП) окреслює поле взаємовідносин між державою і суб'єктами ринку на мікроекономічному рівні. Визначальні основи успішного функціонування малого підприємництва схематично зображено на рис. 1.

Щоб мати уяву про результативність малого підприємництва, потрібно оперувати показниками розвитку МП. Вони можуть бути представлені абсолютними чи відносними величинами, що характеризують ефективність управління певними видами ресурсів та показують результати господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу. Систему таких фінансових показників систематизують по-різному, і ми пропонуємо схематично згрупувати показники у логічні блоки на рис. 2.

Такі показники малого підприємництва, як група «стан розвитку» тісно пов'язані з «кількісними» показниками і в комплексі дають чітке уявлення про реальний стан діяльності суб'єктів малого бізнесу. Група включає в себе дані про: кількість одиниць МП, обсяг реалізованої ними продукції (виконаних робіт, наданих послуг), фінансовий результат до оподаткування, податкові платежі, чистий прибуток, середньорічну кількість найманих та зайнятих на малих підприємствах працівників тощо.

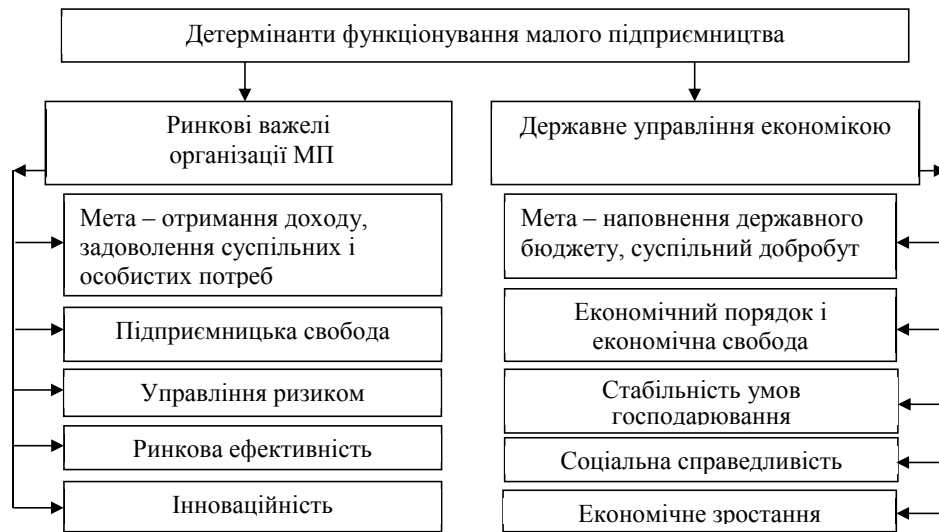


Рис. 1. Основи успішного функціонування МП в економіці

Джерело: складено автором на основі [4, с. 8]



Рис. 2. Підходи до класифікації показників розвитку малого підприємництва

Джерело: складено автором на основі [3]

Малі і середні підприємства переважають не тільки в економіці країн-членів ЄС, а також в економіці країн-членів організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), де займають важливе місце. Так, 95% усіх підприємств у вказаних країнах є малими чи середніми, і вони забезпечують роботою 60-70% зайнятих. Такі підприємства провадять свою діяльність переважно у сфері послуг, особливо в торгівлі, гастрономії, в сфері комунікацій, обслуговування та супроводження підприємств (а саме: маркетинг, програмне забезпечення, дослідження і розвиток, освіта тощо) [14].

У таблиці 2 наведемо статистичні показники діяльності малих підприємств в Україні протягом 2011-2014 років.

На малих підприємствах України у 2014 р. було зайнято 1686,9 тис. осіб, що становить 26,8% від загальної кількості зайнятих працівників на підприємствах України. Кількість найманих працівників скоротилась у 2014 р. на 300 тис. осіб порівняно з 2013 роком.

Частка малих підприємств в обсязі реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) становить 16,9%. За даними Державної служби статистики України станом на 01.01.2015 загальний обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємствами України становив 120444,9 млн грн, що на 3% більше порівняно з 2013 рр. [10].

Таблиця 2

Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання

	Усього	У тому числі			
		підприємства		фізичні особи-підприємці	
		Усього	в тому числі малі	Усього	в тому числі суб'єкти МП
		Кількість суб'єктів господарювання, одиниць			
2011	1701620	375695	354283	1325925	1325619
2012	1600127	364935	344048	1235192	1234831
2013	1722070	393327	373809	1328743	1328392
2014	1932161	341001	324598	1591160	1590448
		Кількість зайнятих працівників на МП, тис. осіб			
2011	10164,5	2091,5		2371,4	2350,5
2012	9957,6	2051,3		2277,9	2233,9
2013	9729,1	2010,7		2322,6	2280,5
2014	8796,7	1686,9		2498,2	2428,3
		Кількість найманих працівників на МП, тис. осіб			
2011	8757,9	2011,8		1045,5	1024,8
2012	8620,3	1951,6		1042,7	999,1
2013	8279,4	1891,8		993,8	952,1
2014	7100,0	1583,0		907,0	837,8
		Обсяг реалізованої продукції МП, (товарів, послуг), млн грн			
2011	4202455	607782		211216	199995
2012	4459819	672653		256649	243634
2013	4334453	670259		284238	263459
2014	4459702	705001		289042	276300

Джерело: складено автором на основі [10].

У 2014 р. обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) малими підприємствами зріс на 5,18% і становив 34742,0 млн грн, при цьому приріст спостерігався також у середніх і великих підприємств.

Унаслідок руйнівного впливу кризових явищ 2013 р. в Україні спостерігалось зменшення чисельності малих підприємств – на 49211 од. Але у структурі суб'єктів господарювання частка МП залишається в межах 94,3% (2011 рік) – 95,2% (2014) вже 4 роки.

Фінансові результати є одним з найважливіших показників, який не лише відображає результати різних видів діяльності підприємств, а й наочно показує ефективність використання ресурсів (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка фінансових результатів підприємств України за 2010-2015 рр.

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чистий прибуток (збиток), млн грн, в т.ч.:	13 906,1	67 797,9	35 067,3	-22 839,7	-590 066,9	-373 469,0
- великих підприємств	2 825,0	59 146,9	15 203,6	8 148,9	-204 546,2	-152 705,3
- середніх підприємств	30 742,5	19 244,6	34 612,0	-1 567,7	-206 223,2	-102 747,3
- малих підприємств	-19 661,4	-10 593,6	-14 748,3	-29 420,9	-179 297,5	-118 016,4
Частка прибуткових підприємств, %, в т.ч.:	57,3	63,5	63,0	65,0	65,5	73,3
- великих підприємств	65,0	68,1	68,7	67,7	49,4	56,2
- середніх підприємств	61,6	64,1	64,3	63,7	61,4	70,6
- малих підприємств	57,0	63,5	63,0	65,0	65,7	73,5

Джерело: складено автором на основі [10].

В Україні протягом 2010-2015 рр. частка прибуткових малих підприємств зростала за весь аналізований період: від 57% у 2010 р. до 73,5% у 2015 р. Але в абсолютних показниках за 2010-2015 рр. малі підприємства жодного разу не завершували фінансовий рік з прибутковим сальдо: збитки коливалися у межах 10-30 млрд грн, а в 2014 р. цей показник стрімко зріс і досяг 179,3 млрд грн.

З 2014 р. в економіці України вперше негативний фінансовий результат (збиток) отримали усі види підприємств, причому якщо у 2014 р. малі підприємства отримали останнє місце – найменше серед вибірки від'ємне сальдо (-179 297,5 млн грн), то у 2015 р. результат став другим після розміру збитку великих підприємств.

Отже, на фоні посилення світової економічної конкуренції, кризових явищ в економіці України, надзвичайно важливим завданням є створення режиму максимально комфортного бізнес-середовища та сприятливого клімату для залучення інвестицій та фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу.

Стимулювання розвитку підприємництва є одним із визначальних пріоритетів державної політики в умовах протидії ризикам загострення економічної депресії. Будь-яке підприємство характеризується забезпеченістю фінансовими

ресурсами, необхідними для його нормального функціонування, раціональністю їхнього розміщення й ефективністю використання.

Поліпшенню фінансування малого підприємництва сприяє залучення ресурсів міжнародних фінансових організацій: Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (EBRD), Світового банку (WB), Німецької кредитної установи для відбудови (KfW), Німецько-Українського Фонду, Агентства США з Міжнародного Розвитку, які реалізують спеціальні програми та відкривають кредитні лінії вітчизняним банкам.

Альтернативними банківському кредитуванню та фінансуванню міжнародних організацій джерелами формування фінансових ресурсів для розвитку малого підприємництва є інструменти небанківських фінансово-кредитних установ. Так, за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, протягом 2015 р. обсяг кредитів, наданих членам кредитних спілок, становив 1 792,7 млн грн, що на 10% менше показника 2014 року [9].

Одним зі шляхів розв'язання проблеми залучення фінансових ресурсів є лізинг. З одного боку, лізинг – це форма кредитування, оскільки така фінансова операція передбачає розміщення ресурсів на умовах платності та поверненості. З іншого боку, це певний вид інвестиційного фінансування, адже капітал, з яким здійснюються лізингові операції, представлений не у фінансовій, а в натуральній формі.

Загальна тенденція зниження облікової ставки НБУ, відсоткових ставок за банківськими кредитами також сприяє зниженню ставок на ринку лізингу. Так, сьогодні середні лізингові ставки становлять 10-13% річних в іноземній валюті та 18-21% у гривні.

Ще одним інструментом фінансового механізму фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва є факторинг. Ринок факторингових послуг в Україні є відносно молодим (діє з 2001 р.) і перебуває на стадії формування, а тому такий вид фінансування малого підприємництва, як кредити факторингових компаній у вигляді викупу дебіторської заборгованості, в нашій державі не є популярним.

Висновки

Неможливо заперечувати ту значну роль, яку відіграє малий бізнес в економіці кожної держави. Він є важливим елементом соціально-економічної системи країни, забезпечуючи шляхом спеціалізації та кооперації виробництва, високу його ефективність. Із залученням громадян до сектора підприємництва посилюється стабільність ринкових зв'язків, що позитивно впливає на економічне зростання національної економіки та суспільний добробут.

Вирішення проблем у сфері діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні потребує введення в дію певних заходів, які комплексно сприятимуть активізації діяльності малих підприємств, а саме:

- регулювання ставок рефінансування з боку центрального банку та сприяння зменшенню вартості банківських кредитів для малих підприємств;
- розвиток альтернативних форм кредитування МП (лізинг, факторинг, франчайзинг тощо) та механізмів забезпечення повернення кредиту;
- створення умов для пошуків залучення іноземного капіталу до сфери малого бізнесу;
- стимулювання дієвості асоціацій товаровиробників з метою налагодження координації взаємодії між владними структурами і суб'єктами підприємницької діяльності;

– фінансування найважливіших програм і проектів МП на засадах державного замовлення;

– запровадження на місцевому рівні принципу цільового підходу до розвитку та фінансово-кредитного стимулювання малого та середнього підприємництва;

– зменшення кількості заходів у регіональних програмах розвитку МП і здійснення реальних кроків назустріч реальним підприємцям;

– формування мережі регіональних бізнес-центрів, які надаватимуть консалтингові послуги і допомагатимуть презентувати проекти зацікавленим інвесторам;

– агітація розвитку бізнес-інкубаторів – організаційно-інноваційних структур, які надають малим підприємствам певний пакет послуг і стартових ресурсів з метою формування сприятливих умов започаткування діяльності та подальшого успішного розвитку;

– підвищення мобільності суб'єктів малого бізнесу через сучасні форми інтеграції науки з промисловістю, наприклад, через технологічні парки;

– залучення державних гарантій з метою стимулювання комерційних банків до співпраці з малим бізнесом за програмами кредитування з мінімальним фінансово-кредитним і валютним ризиками.

Малий бізнес здатний оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, еластично збалансовувати попит і пропозицію на споживчих ринках товарів та послуг. Малі підприємства як численний сегмент національної економіки надають їй необхідну гнучкість через свою здатність швидко пристосовуватися до вимог зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на розвиток ринку та економічне зростання. Такі можливості сектора ставлять його на позицію істотного учасника у процесі формування конкурентного середовища держави та валового внутрішнього продукту.

Література

1. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посіб. / Л. Д. Буряк. – К.: КНЕУ, 2007. – 423 с.

2. Бутенко А. І. Посилення кредитно-фінансової підтримки розвитку малого підприємництва в умовах нестабільності української економіки. / А. І. Бутенко, І. М. Сараєва // Економіка України: науковий журнал. – Київ, 2015. – № 1 (638). – С. 70-81.

3. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво: монографія. / Варналій З. С.; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ: Знання України, 2015. – 463 с.

4. Власенко І. В. Функціонування малих підприємств в економіці України: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. / І. В. Власенко; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельниц., 2006. – 20 с.

5. Господарський кодекс України. / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144.

6. Долбнєва Д. В. Стан та перспективи розвитку ринку банківського кредитування МСП в Україні. / Д. В. Долбнєва // Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. – Запоріжжя, 2014. – С. 197-207.

7. Квасниця О. В. Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств в Україні. / О. В. Квасниця // Світ фінансів. – 2014. – Вип. 4. – С. 63-71.

8. Меньйлова Г. Є. Малий бізнес і підприємництво: характеристика та місце в економіці України. / Г. Є. Меньйлова // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – Київ, 2014. – № 5 (156). – С. 149-154.

9. Офіційна сторінка Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>

10. Офіційна сторінка Державної служби статистики. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

11. Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні: колективна монографія. / [за заг. ред. Н. І. Редіної]. – Дніпропетровськ, 2008. – 508 с.

12. Усик В. І. Розвиток поняття «сектор малого та середнього бізнесу» в Україні та ЄС. / В. І. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 153-158.

13. Фастовець А. А. Фінанси малого бізнесу: навч. посіб. / А. А. Фастовець, І. В. Фисун. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 302 с.

14. Database for the 2011/2012 Annual Report. Enterprise and Industry / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm

15. Hunter G. Small Business: Journey to Success. / Gordon Hunter M., Kazakoff D. – United Kingdom: Academic Publishing International, 2012. – 209 p.

Менеджмент і маркетинг

УДК 351.851:378.1

В.Г. Алькема
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управлінських технологій,
Університет економіки та права «КРОК»

О.О. Кучмєєв
магістрант,
Університет економіки та права «КРОК»

Порівняльний аналіз моделей управління якістю освітньої діяльності

У статті проведено дослідження зарубіжного досвіду функціонування різних видів національних систем моніторингу якості освіти та викладені результати порівняльного аналізу моделей управління якістю освітньої діяльності.

Ключові слова: моделі управління, якість освітньої діяльності, порівняльний аналіз, національні системи моніторингу якості освіти, освітні стандарти.

В.Г. Алькема
доктор экономических наук, профессор
заведующий кафедры управленческих технологий,
Университет экономики и права «КРОК»

О.О. Кучмеев
магистрант,
Университет экономики и права «КРОК»

Сравнительный анализ моделей управления качеством образовательной деятельности

В статье исследован зарубежный опыт функционирования разных видов национальных систем мониторинга качества образования и приведены результаты сравнительного анализа моделей управления качеством образовательной деятельности.

Ключевые слова: модели управления, качество образовательной деятельности, сравнительный анализ, национальные системы мониторинга качества образования, образовательные стандарты.

V.H. Alkema
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Managerial Technologies Department
«KROK» University
O.O. Kuchmieiev
Master Degree Student
«KROK» University

Comparative analysis of educational activity quality management systems

In the article the analysis of foreign experience of functioning of various types of national systems of education quality monitoring was conducted; the results of the comparative analysis of models of quality management of educational activities were given.

Key words: *management models, quality of educational activity, comparative analysis of the national system of education quality monitoring, educational standards.*

Постановка проблеми

Підвищення якості освіти посідає протягом останніх років домінуюче місце у питаннях забезпечення конкурентоспроможності освітньої системи України і підготовки кадрів відповідної кваліфікації. Вплив інтеграційних процесів, зростаюча роль глобалізації викликають необхідність використання міжнародних освітніх стандартів і критеріїв оцінки якості у сфері освіти. Водночас різниця у потенційних можливостях і ресурсному забезпеченні освітніх установ України у зіставленні із розвиненими країнами не дозволяє говорити про рівноцінні підходи до питань підвищення якості освіти. Негативний вплив виявляє природна інерційність освітніх процесів, яка втілюється у недостатній здатності системи освіти України протистояти зовнішнім силам. Різні підходи і механізми контролю навчального процесу в освітніх установах викликають необхідність додаткових досліджень і розробки моделі менеджменту якості освіти, прийнятної для національної освітньої системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

На проблеми управління якістю освітньої діяльності і визначення її результативності звертали підвищену увагу вчені різних країн. Зокрема, С. М. Домбровська висвітлює результати досліджень процесів удосконалення державного менеджменту щодо поліпшення якості вищої освіти, розвитку конкурентоспроможності українських вищих навчальних закладів, становлення їхньої самостійності [1]; Дж. Парусінські досліджує особливості розвитку української освітньої системи, тенденції, показники функціонування [2]; Група вчених проводить аналіз упровадження систем менеджменту у вищих навчальних закладах, інтеграцію та координацію освітніх систем [3]; Чміль А. І. розкриває концептуальні підходи до управління якістю вищої освіти з урахуванням принципів, що закладені у міжнародних стандартах ISO 9000, та пропонує модель управління якістю вищої освіти [4]; Група вчених розглядає питання забезпечення якості вищої освіти шляхом створення і сертифікації систем менеджменту якості [5]; Мусієнко І. І. обґрунтовує шляхи та засоби адаптації освіти України до європейського освітнього простору і визначає об'єктивні чинники проблеми якості освіти в Україні [6]. Аналіз зазначених та інших публікацій з цієї тематики свідчить про відсут-

ність системних досліджень щодо порівняльного аналізу моделей управління якістю освітньої діяльності, які застосовуються в освітніх системах різних країн.

Не вирішена раніше частина загальної проблеми

За роки утвердження української національної системи освіти разом із позитивними явищами, в ній з'явилася низка негативних і суперечливих. Одним із таких є фактична відсутність системи моніторингу якості в національній системі освіти. Незважаючи на численні декларації про необхідність її створення, доручення Президентів України, прийняті програмні і нормативні документи, експерти в освітній галузі констатують: система моніторингу в Україні досі не створена. Крім того, слід зазначити, що на даний час склалася ситуація, коли український політикум, здійснюючи реформування освітньої галузі, не має достатньої волі та знань для створення ефективної системи моніторингу якості освіти, а громадянське суспільство – ефективних інструментів і можливостей для участі в цьому процесі. З урахуванням зазначеного, неабиякої актуальності набуває проведення дослідження зарубіжного досвіду функціонування різних видів національних систем моніторингу якості освіти для подальшого його впровадження в Україні.

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду функціонування різних видів національних систем моніторингу якості освіти та надання пропозицій щодо побудови ефективної системи забезпечення якості освітньої діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу

Загальний огляд зарубіжного досвіду свідчить про функціонування різних видів національних систем моніторингу якості освіти, які формуються в певних політичних контекстах. Їхне утвердження залежить від рівня підзвітності влади громадянам, уваги суспільства до проблем освіти, рівня розвитку методик і технологій збирання інформації, аналізу та використання результатів моніторингу для прийняття управлінських рішень.

Основні форми проведення моніторингу якості освіти представлено на рис. 1. Базовими функціями інституції, що здійснює моніторинг якості освіти є: збирання даних; збереження даних; аналіз даних; утримання інформаційної системи управління освітою.

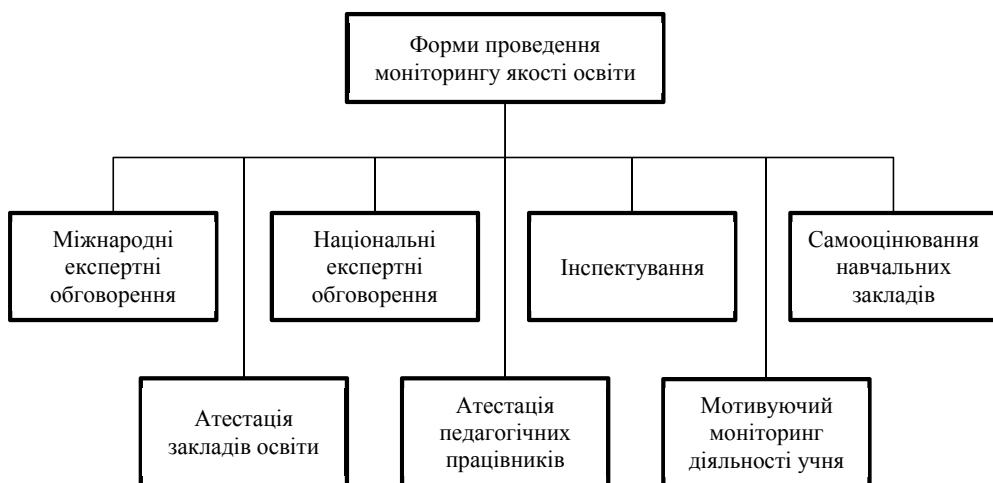


Рис. 1. Форми проведення моніторингу якості освіти

Джерело: укладено авторами за джерелами [1; 4; 6].

Незважаючи на різноманіття національних систем моніторингу якості середньої освіти, можна виділити загальні засади їхньої побудови.

Визначені на загальнодержавному рівні цілі освіти конкретизуються у встановлених державних освітніх стандартах. Досягнення стандартів дає можливість робити висновок про набуту якості загальної середньої освіти.

Моніторинг виявляє проблеми в реалізації стандартів, на підставі чого розробляються шляхи їхнього вирішення та пропозиції щодо оновлення стандартів. Як правило, встановлюють три типи стандартів освіти: *стандарти змісту освіти* (на основі яких розробляються навчальні програми, підручники); *стандарти навчальних досягнень* (плановані рівні освітніх результатів тих, хто навчається, усієї системи ринку праці); *стандарти можливості навчатися* (вхідні ресурси та умови навчання). Моніторинг якості освіти враховує контекстуальну інформацію, дані про вхідні ресурси і навчальний процес. Збирання та аналіз інформації проводиться на підставі розробленої системи освітніх показників.

Основними категоріями показників моніторингу якості освіти є показники [7; 10; 11; 12-15; 17; 19]:

- *контексту*: демографічного, соціального, економічного, в якому знаходиться система освіти;
- *ресурсів*: фінансових і людських, інвестованих у систему освіти;
- *процесу*: доступ до освіти, участь у навчанні, навчальний прогрес, умови навчання, методики навчання, програми та підручники;
- *освітніх результатів*: навчальні досягнення, перехід на інший ступінь освіти, працевлаштування;
- *довготермінових освітніх результатів*: рівень зайнятості, рівень заробітної плати, цінності та ставлення.

У національних системах моніторингу якості загальної середньої освіти розробляються системи показників для різних рівнів управління освітою, а також для навчального закладу. Збирання інформації за визначеними показниками відбувається з трьох типів джерел даних за допомогою відповідних форм проведення моніторингу [4, с.75]:

а) дані про навчальні досягнення, отримані через: міжнародні порівняльні дослідження якості освіти; національні моніторингові дослідження якості освіти; іспити; внутрішньошкільне оцінювання (підсумкове і поточне);

б) дані освітньої статистики, що збираються, обробляються і зберігаються в інформаційних системах управління освітою;

в) дані опитувань, які отримуються шляхом застосування таких форм моніторингу: міжнародні та національні експертні обговорення та висновки; опитування цільових груп; інспектування; самооцінювання навчальних закладів; атестація закладів освіти; атестація педагогічних працівників; моніторинг роботи педагога щодо вмотивованості учнів до навчання.

Система моніторингу є багаторівневою. Вона передбачає збирання та аналіз інформації на рівнях учня, групи учнів, навчального закладу, на регіональному, національному і міжнародному рівнях. Дані, отримані з різних джерел і за допомогою різних форм моніторингу, інтегруються в інформаційній системі управління освітою різних рівнів, які здатні здійснювати між собою обмін даними.

Національні системи моніторингу якості освіти мають відповідне інституційне забезпечення. Як правило, воно складається з інституції, що здійснює збирання, збереження й аналіз даних про систему освіти та є утримувачем інформаційної системи управління освітою; інституцій, які проводять моніторингові дослідження якості освіти, зовнішні іспити та ін.

Зазначені функції може поєднувати одна інституція. Спеціалізовані інституції, що забезпечують моніторинг якості освіти, як правило, створені як на національному, так і регіональному рівнях. Вони мають можливість здійснювати обмін інформацією з органами управління освітою відповідних рівнів.

Порівняльний аналіз різних національних систем моніторингу [1; 10; 12] якості загальної середньої освіти вказує на відмінності у способах реалізації різних форм моніторингу, застосування різноманітних методик оцінювання якості роботи навчального закладу, інспектування, атестації, самооцінювання шкіл. Своєї особливості має збирання інформації про навчальні досягнення на національному рівні. Для отримання порівняльної інформації про навчальні досягнення, як правило, застосовують зовнішнє оцінювання. Таке оцінювання, що здійснюється в масштабах країни, є централізованим і стандартизованим, тобто організованим із центрального рівня управління за єдиними вимогами до змісту, процедур і критеріїв оцінювання, а також проводиться зовнішньою щодо шкіл інституцією [12, с.133].

Національне оцінювання може бути спрямоване: по-перше, на конкретний результат кожного окремого учня (прикладом є іспити для отримання свідоцтва про певний рівень освіти чи для поділу учнів на групи для продовження навчання у різних типах закладів); по-друге, на сукупний результат груп учнів, який визначається для виявлення певних тенденцій у системі освіти і формування напрямів освітньої політики на різних рівнях управління; по-третє, на відбір до наступного етапу навчання.

Для цілей сертифікації та відбору проводять державні іспити. У більшості країн світу їх використовують також і для моніторингу. Функцію моніторингу може виконувати система загальнонаціонального оцінювання як на основі вибірки, так і всіх учнів. Оцінювання з метою моніторингу є систематичним вимірюванням типових (а не індивідуальних) рівнів успішності учнів [4, с.76].

Іспити і моніторингове оцінювання мають чимало спільного. Вони можуть охоплювати ті ж навчальні програми, застосовувати такі ж методики і технології оцінювання. Відрізняються вони за рівнями агрегування даних та використанням результатів. Іспити надають інформацію про навчальні досягнення окремих людей, а моніторингове дослідження, як правило, оцінює результати системи в цілому. Результати іспитів використовуються для прийняття рішення щодо окремого учня. Результати моніторингового оцінювання застосовуються для винесення думок про загальний стан освіти і для вживання заходів щодо вдосконалення освітніх стандартів та освітнього процесу в цілому.

Обидва підходи, застосовані для моніторингу якості освіти (оцінювання усіх учнів чи оцінювання репрезентативної вибірки), мають свої переваги і недоліки. Національні оцінювання всіх учнів певного року навчання (певного віку) у вигляді іспитів надають інформацію про навчальні досягнення учнів на різних рівнях: індивідуальному; рівні класу; навчального закладу; регіональному; національному.

Оскільки є повна інформація про всі школи, обов'язково будуть виявлені ті, де рівень навчальних досягнень найнижчий. При цьому є можливість обґрунтовано коригувати освітній процес у таких школах. Можуть бути виявлені причини проблем на підставі аналізу результатів оцінювання і даних анкетування учасників навчально-виховного процесу, а також іншої інформації, згрупованої за відповідними показниками. За системного застосування такого оцінювання створюється можливість не тільки зафіксувати навчальні досягнення окремого учня, а й простежити їхній приріст, визначаючи своєрідну «додану освітню вартість».

Використання фіксованих результатів загальнонаціонального оцінювання

для оцінювання якості роботи шкіл у міжнародній практиці вважається не зовсім коректним. Адже результат іспиту зумовлюється трьома групами чинників:

- 1) індивідуальними, такими як здатність особистості до навчання, її попередні навчальні досягнення;
- 2) суспільними, такими як соціальний вплив родини, груп однолітків;
- 3) шкільними, такими як кваліфікація вчителів, методики викладання, умови навчання.

Тому для інтерпретації результатів оцінювання з метою моніторингу дуже важливим показником є «додана освітня вартість», яка визначає індивідуальний освітній прогрес учня впродовж періоду навчання з урахуванням впливу різних груп вищезазначених чинників. Проте для її застосування необхідно мати систему загальнонаціональних оцінювань усіх учнів країни у певних роках їх навчання (або віку) [17, с. 77].

Так, у Великобританії відбувається загальнонаціональне централізоване оцінювання навчальних досягнень учнів у віці 7, 11, 14 і 16 років [2]. Подібні підходи запроваджують і постсоціалістичні країни Європейського Союзу. Наприклад, у Польщі з 2002 року проводять зовнішні іспити після закінчення початкової школи, гімназії (основної школи) та ліцею (старшої школи) [11]. Охоплення значної кількості учасників та велике значення персональних результатів оцінювання для визначення подальшої освітньої траєкторії значно збільшують фінансові видатки на проведення оцінювання.

У національних оцінюваннях навчальних досягнень, що ґрунтуються на вибірках учнів, беруть участь не всі школярі, а аналіз отриманої інформації може виявляти вплив певних факторів на результати оцінювання, визначати тенденції стану системи освіти в цілому тільки на національному чи регіональному рівні. Проте це обмеження дає і низку переваг: таке оцінювання дешевше, може частіше проводитися і бути сфокусованим на певних аспектах.

Системне застосування моніторингових оцінювань, які ґрунтуються на вибірках учнів, передбачають відповідні схеми формування вибірок за черговістю вимірювань, створення інструментарію, аналіз даних та їхню інтерпретацію, повідомлення і публічне використання, стає дієвим механізмом моніторингу якості освіти.

Формування національних систем контролю якості у галузі професійної освіти і навчання (*далі — ПОН*) в країнах Європи в останні роки здійснювалося в рамках Копенгагенського процесу, що сформувався як результат політики Євросоюзу щодо ПОН. Основні напрями розвитку ПОН подано на рис. 2.

Його основні параметри визначені в Резолюції та Декларації Європейської комісії та міністрів освіти європейських країн щодо розвитку і співробітництва в галузі ПОН, які були прийняті в Копенгагені у листопаді 2002 року [12, с. 78]. Щодо забезпечення якості, то ці документи передбачали розроблення загальних критеріїв і принципів якості для системи ПОН, обмін моделями і методами, створення загальноєвропейської системи її забезпечення. Для виконання цих завдань була сформована Технічна робоча група з питань якості, основними функціями якої були визначені: напрацювання принципів, критеріїв, методів та індикаторів оцінювання якості в системі ПОН і формування єдиної системи забезпечення такої якості.

Одним із головних результатів роботи групи стало розроблення Загальної рамки забезпечення якості, в якій описані принципи і процедури, яких мають дотримуватися організатори ПОН [16, с. 124]. За своєю структурою Рамка складається із чотирьох елементів: модель; методологія; система моніторингу; інструменти вимірювання. Також у Рамці визначені основні критерії якості у вигляді



Рис. 2. Напрями розвитку європейської системи професійної освіти і навчання

Джерело: укладено авторами за джерелами [1; 6; 16]

адекватних індикаторів. Важливою характеристикою цього документу є те, що він охоплює всі складові процесу управління якістю підготовки фахівців у системі ПОН та передбачає взаємозв'язок індикаторів, контекстуальної інформації і даних про «вхідні параметри», процеси і результати. Не вдаючись до висновку про загальну ефективність запровадження у європейських державах копенгагенських рекомендацій щодо забезпечення якості в системі ПОН, експерти визначають кілька загальних ознак, що характерні для усіх систем оцінювання якості підготовки робітничих кадрів, які є в більшості країн ЄС [4; 6; 12].

Система оцінювання якості ПОН складається із систем внутрішнього і зовнішнього контролю. Основою формування внутрішніх систем якості є самооцінювання роботи навчальних закладів, органів управління ними. Базовими для систем зовнішнього оцінювання є акредитація, сертифікація навчальних закладів, аналіз виконання стандартів.

Зовнішнє оцінювання, включаючи визнання дипломів і кваліфікацій, акредитація, сертифікація навчальних закладів здійснюються, як правило, незалежними від навчальних закладів та органів управління ними державними або недержавними структурами (агенціями), що користуються авторитетом і повагою у роботодавців та відповідних професійних об'єднань фахівців. Акредитація таких агенцій у деяких країнах не є обов'язковою.

Самооцінювання навчальних закладів передбачає системний і комплексний підхід до аналізу своєї діяльності, а не звіт про неї. Воно спрямоване на встановлення відповідності між діяльністю навчального закладу та результатами, визначення прогалин і перегляд пріоритетів з метою планування розвитку. У різних країнах сформовані різні підходи до проведення самооцінювання, але більшість орієнтується на розроблені Технічною робочою групою рекомендації (Європейський посібник із самооцінки навчальних закладів) [12, с.54]. Для систем підготовки робіт-

ничих кадрів розроблені та впроваджені індикатори якості ПОН із постійним відстеженням і оприлюдненням результатів за допомогою автоматизованих систем [9].

Для визначення результативності та ефективності системи професійної освіти проводиться значна кількість досліджень стану та змін, що відбуваються на ринках праці й освітніх послуг. Аналітичні агенції та інші структури системно займаються моніторингом і прогнозуванням поточних і перспективних потреб ринку праці у кваліфікованих робітниках, а також кваліфікаційних вимог до них з боку роботодавців [8]. Це дає можливість визначити відповідність підготовки робітничих кадрів до потреб ринку праці, що сприяє адекватному плануванню обсягів і напрямів навчання. Завдяки діяльності таких структур визначається певний рівень вимог до якості підготовки кваліфікованих робітників [18, с.123].

Велика увага в системах оцінювання якості надається освітнім стандартам. Вони визначаються на основі професійних стандартів і аналізу ринку праці та розглядаються як певні показники, що їх необхідно досягти для забезпечення певного рівня якості [16, с. 132]. Як правило, стандарти встановлюються двох типів: «вхідні» показники (процес навчання) та результати. У багатьох випадках стандартами, що визначають результат, є Національні рамки кваліфікацій. Таким чином, у країнах ЄС йде активна робота зі створення комплексної системи забезпечення якості ПОН. На жаль, Україна у цих процесах участі не бере.

Дещо іншою є ситуація в системі вищої освіти. Формування і реалізація державної політики у сфері вищої освіти забезпечується через: розвиток автономії навчальних закладів (НЗ) та академічної свободи учасників освітнього процесу; збереження і розвиток системи вищої освіти та підвищення її якості; гармонійну взаємодію національних систем освіти, науки, бізнесу та держави; розвиток наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності навчальних закладів та їх інтеграцію з виробництвом; розширення можливостей для здобуття вищої освіти та освіти протягом життя.

Система забезпечення якості вищої освіти в Україні складається з елементів, наведених на рис. 3. Система внутрішнього забезпечення якості передбачає здійснення вищими навчальними закладами наступних процедур і заходів щодо забезпечення:

- підвищення кваліфікації педагогічних, наукових, науково-педагогічних працівників;
- необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів, за кожною освітньою програмою;
- наявності інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом;
- публічності інформації про освітні програми, ступені вищої освіти та кваліфікації;
- ефективної системи запобігання та виявлення плагіату в наукових працях працівників ВНЗ і здобувачів вищої освіти.

Система внутрішнього забезпечення якості освіти ВНЗ має оцінюватися Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти (НАЗЯВО) щодо її відповідності вимогам стандартів та систем забезпечення якості освіти. Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» (2014 р.), система стандартів вищої освіти складається з: стандартів освітньої діяльності; стандартів вищої освіти.

Стандарти вищої освіти за кожною спеціальністю розробляє центральний орган виконавчої влади у сфері освіти і науки з урахуванням пропозицій галузевих державних органів, до сфери управління яких належать вищі навчальні заклади, і галузевих об'єднань організацій роботодавців та затверджує їх за погодженням з

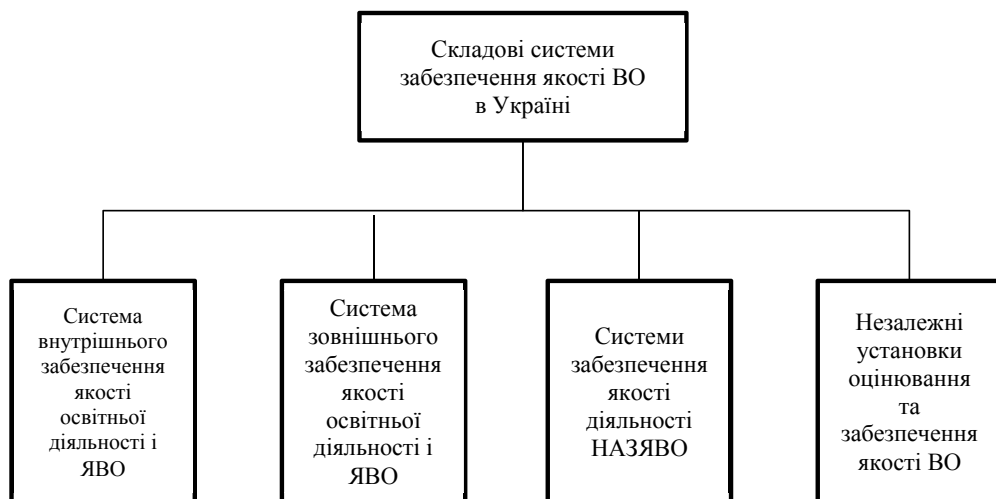


Рис. 3. Складові систем забезпечення якості вищої освіти в Україні

Джерело: укладено авторами за джерелами [1; 6; 12]

Національним агенством із забезпечення якості освіти. Стосовно системи забезпечення якості Національним агенством із забезпечення якості освіти варто зазначити, що новий закон «Про вищу освіту» передбачає створення НАЗЯВО, до якого переходить значна частина повноважень Міністерства освіти й науки. Національне агенство із забезпечення якості вищої освіти є юридичною особою, яка діє згідно з цим законом і статутом, що затверджується Кабінетом Міністрів України – однак поки що Національне агенство не виконує своїх функцій із забезпечення якості освіти в Україні. Оцінювання освітньої програми, результатів навчання та/або вищих навчальних закладів (їхніх структурних підрозділів) можуть здійснювати недержавні організації (установи, агенції, бюро тощо), акредитовані НАЗЯВО – незалежні установи оцінювання та забезпечення якості вищої освіти.

Метою діяльності незалежних установ є вироблення рекомендацій і надання допомоги вищим навчальним закладам в організації системи забезпечення якості вищої освіти та внесення пропозицій до НАЗЯВО щодо акредитації освітньої програми. Однак поки що незалежні установи не функціонують в Україні.

Якщо оцінювати, з огляду на забезпечення якості освіти, параметри Національної рамки кваліфікацій (затверджена Урядом України 23 листопада 2011 року; однією зі складових мети її ухвалення задеклароване «введення європейських стандартів та принципів забезпечення якості освіти з урахуванням вимог ринку праці до компетентностей фахівців»), то слід зазначити наступне:

1. У вітчизняній Національній рамці кваліфікацій не відображені будь-які (навіть на концептуальному рівні) підходи до забезпечення якості вищої освіти, що є обов'язковою умовою формування подібних документів в ЄПВО.

2. Через суттєві прогалини у формуванні концептуальних засад Національної рамки кваліфікацій, ігнорування вимог, що існують до подібних документів у ЄПВО, опис кваліфікацій, який є у документі, не може бути зрозумілим на міжнародному рівні, що унеможливує порівняння результатів функціонування української вищої освіти з національними освітніми системами інших країн.

3. У документі не йдеться про академічні кваліфікації як такі. Вони мали би бути представлені через системні результати навчання, як це зроблено у провідних європейських державах. Такі результати навчання становлять сукупність знань, на-

вичок і компетенцій, яких набуває людина та/або здатна продемонструвати їх після завершення процесу навчання – формального, неформального або неофіційного.

Для системи моніторингу якості вищої освіти визначення таких системних результатів навчання є важливою умовою її ефективного функціонування. Однак, не знаходячи їх у Національній рамці кваліфікації та враховуючи інші її характеристики, зазначені вище, можна стверджувати, що документ на даний час не забезпечує формування системи забезпечення якості української вищої освіти.

Висновки

Отже, в Україні фактично не створена національна система моніторингу якості освіти. Це унеможливує формування ефективної освітньої політики, веде до неефективного використання бюджетних і приватних коштів, знецінює сутність та зміст освітньої діяльності, зумовлює породження корупційних схем і, в кінцевому підсумку, суттєво впливає на національну безпеку держави.

Нормативні документи, що стосуються питань моніторингу та оцінювання якості освіти, прийняті в останній рік, не можуть забезпечити створення такої системи. Вони орієнтовані на отримання формальних показників, проведення безсистемних ситуативних контрольних процедур, розвиток процесів централізації в управлінні освітньою системою. В Україні не розроблена концепція та модель національної системи моніторингу якості освіти. Існуючі програмні та нормативні документи обмежуються проголошенням декларацій на кшталт «підвищення якості» замість визначення її конкретних показників, яких необхідно досягнути і досягнення яких можна виміряти. Це не дає можливості перейти від гасел щодо забезпечення якості до конкретних дій з її забезпечення. Серйозною причиною, що зумовлює відсутність в Україні системи моніторингу та оцінювання якості освіти і унеможливує її ефективне функціонування в майбутньому, є відсутність чіткого тлумачення сутності поняття «якість освіти», змістових характеристик його конкретних аспектів. В одних випадках якість освіти розуміють як певну суму знань випускників навчальних закладів, в інших – як кваліфікацію викладачів, рівень матеріально-технічного забезпечення, наявність сертифікованої системи управління якістю тощо. Натомість, для українських реалій практично незатребуваними є такі показники якісної освіти, як її актуальність та значущість для потреб сучасної економіки, суспільного та особистого життя; орієнтація освітньої системи на гнучкість, самостійність, ініціативність, інноваційність, готовність її випускників до продовження навчання. Необхідні широкі дискусії провідних учених, політиків, керівників і працівників закладів освіти, споживачів освітніх послуг, роботодавців, представників громадянського суспільства для досягнення загальнонаціонального консенсусу у тлумаченні та сприйнятті поняття «якість освіти», яке буде адаптоване з підходами, що є загальноприйнятими в світовому освітньому просторі.

В Україні відсутня визначена та адаптована з освітніми цілями система державних освітніх стандартів, аналіз виконання яких міг би давати підстави для висновків про якість функціонування освітньої системи. Освітні стандарти, що існують та розробляються, функціонально не призначені для використання їх із метою об'єктивного вимірювання, тому що, як правило, не мають кількісних визначень; вони є малоприматними для здійснення порівнянь та діагностування; у їхній підготовці не беруть реальної участі замовники і споживачі освітніх послуг; далеко не у всіх випадках їх можна вважати валідними і надійними. Як правило, існуючі освітні стандарти не зв'язані з очікуваними конкретними результатами функціонування систем загальної середньої, професійно-технічної та вищої освіти, хоча б тому, що такі цілі не визначені або є декларативними. Із цих причин

система моніторингу якості освіти не працює і не може ефективно та професійно виконувати покладені на неї завдання. Суттєвим фактором, що спотворює існуючі ситуативні та фрагментарні освітні дослідження і не дає можливості створити ефективної моніторингової системи в майбутньому, є те, що оцінюванням якості освітньої діяльності в Україні займаються виключно органи управління освітою. Із цього процесу виключені представники громадянського суспільства, замовники і споживачі освітніх послуг. Хоча чинне українське законодавство і передбачає можливості створення та функціонування незалежних агенцій з оцінювання якості освіти, на даний час вони не функціонують. Оцінювання якості освітньої діяльності в Україні не є відкритою та публічною процедурою; результати ситуативних і фрагментарних моніторингових досліджень, що проводилися як у регіонах, так і в загальнонаціональному масштабі, невідомі громадськості, замовникам і споживачам освітніх послуг. Громадянське суспільство позбавлене доступу до об'єктивної та достовірної інформації про стан функціонування освітньої галузі.

В Україні є гостра необхідність розроблення та впровадження ефективної та надійної моделі системи моніторингу якості освіти, яка забезпечувала б політиків, управлінців, практиків, представників громадянського суспільства, замовників і споживачів освітніх послуг об'єктивною, аналітичною, порівнювальною інформацією про стан і перспективи функціонування освітньої системи. Для побудови ефективної системи забезпечення якості освітньої діяльності можна запропонувати поєднання вимог стандартів серії ISO, стандартів EFMD (EQUIS), методичних рекомендацій і стандартів Європейської асоціації із забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти.

Література

1. *Домбровська С. М.* Державні механізми менеджменту якості вищої освіти України [Текст] / С. М. Домбровська // Управління. – 2013. – №2. – С. 54-59.
2. *Parusinski J.* Ukraine's Higher Education Institutions: Fighting isolation [Електронний ресурс] / J. Parusinski // European Focus. – №7. – 2015. – Режим доступу: http://www.icps.com.ua/files/articles/56/10/EF_7_2015_ENG.pdf.
3. *Кайдалова А. В.* Актуальність впровадження систем менеджменту якості у вищих навчальних закладах медичного та фармацевтичного профілю в Україні та країнах СНД [Текст] / А. В. Кайдалова, О. В. Посилкіна // Соціальна фармація: стан, проблеми та перспективи: міжн. наук.-практ. інтернет-конференція, 17-20 берез. 2014 р. – Х.: Вид-во НФаУ, 2014. – С.354-356.
4. *Чміль А.І.* Принципи формування системи управління якістю освіти в умовах реформування [Текст] / А. І. Чміль // Післядипломна освіта в Україні. – 2015. – №2 (9). – С. 75-76.
5. *Коровкин М. В.* Система менеджмента качества в вузе [Текст] / М. В. Коровкин, С. Б. Могильницький, А. И. Чучалин // Инженерное образование. – 2015. – №3. – С. 62-73.
6. *Мусієнко І. І.* Принципові відмінності системи освіти України від вимог європейського простору вищої освіти [Текст] / І. І. Мусієнко // Наукові праці. Державне управління. – 2010. – Вип. 135. – Т. 147. – С. 28-31.
7. The system of education in Ukraine: the state and prospects of development (Razumkov Centre analytical report) [Текст] / Razumkov Centre // National security & defense. – 2014. – № 4. – Р. 2-36.
8. Ukrstat.org – публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/en/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz12_u.htm.
9. Навчання у ВНЗ очима студентів (Загальнонаціональне опитування студентів) [Електронний ресурс] / Фонд «Демократичні ініціативи» ім. І. Кучеріва. — Режим доступу: <http://dif.org.ua/ua/polls/2015-year/erthet5yk7tl>.
10. *Найденова И. Е.* Мониторинг качества профессиональной подготовки студентов туристического ВУЗа: дис. канд. пед. наук: 13.00.08 / Найденова Ирина Евгеньевна. – Москва, 2010. – 176 с.

11. *Parusinski J.* Ukraine's Higher Education Institutions: Fighting isolation [Електронний ресурс] / J. Parusinski // *European Focus*. – №7. – 2010. – Режим доступу: http://www.icps.com.ua/files/articles/56/10/EF_7_2010_ENG.pdf.
12. *Полянская Г. М.* Управление качеством образования учащихся в современной школе: дис. канд. пед. наук : 13.00.01 / Г. М. Полянская. – Саратов, 2007. – 144 с.
13. *Приходько В.* Ранжування ВНЗ як інструмент державно-громадського управління якістю вищої освіти / В. Приходько, С. Шевченко // *Вища школа*. – 2008. – № 7. – С. 33–43.
14. *Селезнева Н. А.* Теоретико-методологические основы качества высшего образования (научный доклад) [Электронный ресурс] / Н. А. Селезнева, А. И. Субетто. – Режим доступа: <http://trinitas.ru/rus/doc/0012/001a/00120115.htm/>.
15. *Управління якістю освіти у вищих навчальних закладах [Текст] : навч. посіб. : у 2 ч. 1: Теоретичні засади формування систем управління якістю надання освітніх послуг / кол. авт. ; за заг. ред. чл.-кор. НАН України В. С. Загорського. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 136 с.*
16. *Управління якістю освіти: досвід та інновації: колективна монографія / під заг. ред. Л. Л. Сушенцевої, Н. В. Житник. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2014. – 462 с.*
17. *Яременко П. С.* Якість освіти в Україні / П. С. Яременко – К.: Лібра, 2011. – 157 с.
18. *Ясінець П. С.* Якість освіти у ВНЗ / П. С. Ясінець – К.: Лібра, 2008. – 212 с.
19. *Яхнін Я. К.* Сучасні підходи до якості освіти / Я. К. Яхнін – К.: Наук. думка, 2010. – 143 с.

УДК 658.14:631.14

О.О. Лелюк
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту підприємства,
Університет економіки та права «КРОК»*

Управління витратами на формування техніко-технологічного потенціалу аграрних підприємств

У статті проаналізовано наявний техніко-технологічний потенціал аграрних підприємств України. Обґрунтовано доцільність та визначено витрати на залучення позичкового капіталу для придбання сільськогосподарської техніки. Запропоновано методику визначення вартості оренди та підряду техніки.

Ключові слова: *техніко-технологічний потенціал, форми залучення сільськогосподарської техніки, інвестиційні витрати, ефект фінансового лівериджу, вартість оренди техніки.*

О.О. Лелюк
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и менеджмента предприятия,
Университет экономики и права «КРОК»*

Управление затратами на формирование технико-технологического потенциала аграрных предприятий

В статье проанализирован имеющийся технико-технологический потенциал аграрных предприятий Украины. Обоснована целесообразность и определены расходы

на привлечение заемного капитала для приобретения сельскохозяйственной техники. Предложена методика определения стоимости аренды и подряда техники.

Ключевые слова: *технично-технологический потенциал, формы привлечения сельскохозяйственной техники, инвестиционные расходы, эффект финансового левериджа, стоимость аренды техники.*

O. Leliuk

*Ph.D., Associate Professor in Economics
Economics and Enterprise Management Department
«KROK» University*

Management of Expenses on the Formation of the Technical and Technological Potential of Agrarian Enterprises

The technical and technological potential of the agrarian enterprises in Ukraine is analyzed in the article. The rationale is substantiated and the expenses on raising of the loan capital for the purchase of agricultural machinery are determined. Methodology of determination of the cost of lease the technique is offered.

Keywords: *technical and technological potential, forms of bringing in the agricultural technique, investment costs, effect of financial leverage, cost of lease of the equipment.*

Постановка проблеми

Одним із важливих завдань управління аграрними підприємствами є оптимізація витрат на формування їх техніко-технологічного потенціалу. Ефективність господарської діяльності підприємства, рівень конкурентоспроможності продукції у великій мірі визначається наявною техніко-технологічною базою підприємства. Недостатня кількість сільськогосподарської техніки в господарствах призводить до порушення оптимальних строків виконання агротехнічних операцій і, в решті-решт, до зниження врожайності культур. Втрати врожаю озимої пшениці на п'ятий день після оптимальних строків збирання становлять 18 %, на десятий день – до 48 % [1]. Зниження врожайності негативно впливає на формування основних фінансових показників – прибутку і рентабельності виробництва. Комплектування машинно-тракторного парку потужними тракторами створює умови для застосування сучасної багатофункціональної техніки, що у свою чергу приводить до зниження витрат на паливно-мастильні матеріали, скорочує час посівної і збиральної кампаній, підвищує продуктивність праці, знижує собівартість виробництва 1 ц продукції та сприяє одержанню більш високих урожаїв, зростання якості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми управління техніко-технологічним потенціалом підприємств знайшли відображення у працях Б. Бачевського [2], Ф. Євдокимова [3], Н. Краснокутської [4], О. Федоніна [5]. Вагомий внесок у дослідження особливостей формування техніко-технологічного потенціалу вітчизняних аграрних підприємств здійснили такі вчені як: Ю. Кашуба [6], В. Кошельник [7], М. Кропивко [8], В. Немчук [8], В. Россоха [8], О. Прокопишин [9] та інші.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Попри те, що на даний момент існує значна кількість наукових праць в галузі управління потенціалом підприємства, проблема оптимізації витрат на форму-

вання техніко-технологічного потенціалу аграрних підприємств є недостатньо дослідженою і потребує подальшого уточнення.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження особливостей управління витратами на формування техніко-технологічного потенціалу аграрних підприємств та обґрунтування шляхів їх оптимізації.

Вклад основного матеріалу дослідження

Складне фінансове становище більшості сільськогосподарських підприємств не дозволяє їм оновлювати техніко-технологічну базу. Тому вони вимушені використовувати техніку, яка відпрацювала свій нормативний термін експлуатації, що своєю чергою призводить до збільшення витрат на її експлуатацію. Крім того, негативним фактором є істотний диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію.

Аграрні підприємства забезпечені сільськогосподарською технікою на 45-65 % від їхньої загальної потреби, а майже 70 % машино-тракторного парку представлено технікою з терміном експлуатації 20 і більше років [7]. Протягом останніх років спостерігається значне зменшення техніки в аграрних підприємствах (таблиця). Так, кількість тракторів на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах протягом 2000-2015 рр. зменшилась на 59,9 %. Особливо істотно зменшилась кількість бурякозбиральних машин (на 81,5 %). Але в розрахунку на 10000 га посівної площі цей показник становить лише 30,9 %, що зумовлене значним зменшенням за досліджуваній період посівних площ цукрового буряку (на 72 %).

Таблиця

Забезпеченість аграрних підприємств України сільськогосподарською технікою

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	Дані за 2015 р. у % до даних за 2000 р.
Трактори, тис. шт. у розрахунку на 10000 га ріллі, шт	318,9 124	216,9 108	151,3 78	127,9 68	40,1 54,8
Зернозбиральні комбайни, тис. шт. у розрахунку на 10000 га посівної площі зернових, шт.	65,2 59	47,2 45	32,8 36	26,7 35	41,0 59,3
Кукуруддозбиральні комбайни, тис. шт. у розрахунку на 10000 га посівної площі кукурудзи, шт.	7,9 81	4,8 45	2,5 12	1,6 5	20,3 6,2
Бурякозбиральні машини, тис. шт. у розрахунку на 10000 га посівної площі цукрових буряків, шт.	13 165	8,5 168	4,2 92	2,4 114	18,5 69,1

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [10].

Низька забезпеченість сільськогосподарською технікою зумовлює низку негативних наслідків для сільськогосподарського виробництва:

- велике навантаження на працездатну техніку;
- низький коефіцієнт готовності машин, не перевищує 0,6-0,7;

- зниження врожайності і втрати врожаю до 20-60% через прості чи використання техніки в непридатному для експлуатації стані.

Беручи до уваги сказане вище, зауважимо, що особливої актуальності набувають питання забезпечення сільськогосподарських підприємств необхідною кількістю техніки. Підприємства можуть скористатися різними формами залучення техніки [6, 8, 9]:

1. Придбання нової сільськогосподарської техніки. За цих умов техніка належить підприємству на правах власності, і воно має змогу розпоряджатися даною технікою відповідно до власних потреб. Проте вартість нової техніки, особливо іноземної, є занадто високою для більшості вітчизняних аграрних та агропромислових підприємств.

2. Придбання потриманої сільськогосподарської техніки. Вторинний ринок сільськогосподарської техніки широко використовується в багатьох європейських країнах, а також у Японії, США й Канаді. Середня ціна відновленої машини в цих країнах становить 32-35% ціни нової машини, питома вага техніки вторинного ринку становить 25-30% і в останні роки має тенденцію до зростання. Нижня межа ціни на вторинних ринках сільськогосподарської техніки Німеччини, Франції, Англії, США й Канади варіює в межах 30%, верхня – 60%. Фінансово слабкі підприємства мають можливість придбати стару, але працездатну техніку, що дає змогу їм укомплектувати парк, зменшити навантаження на наявну техніку і вчасно виконувати агротехнічні роботи.

3. Придбання техніки на умовах лізингу. Лізинг надає аграрним підприємствам можливість використовувати у виробництві найбільш сучасну техніку, не сплачуючи одразу її повної вартості. Але для багатьох аграрних підприємств щорічні лізингові платежі є непосильними.

4. Використання техніки на умовах оренди чи підряду. Підприємства, які мають необхідну кількість техніки, можуть надавати її на умовах оренди чи підряду іншим підприємствам. Більш дорогу та спеціалізовану техніку можуть надавати на умовах підряду машинно-технологічні станції.

5. Спільне використання сільськогосподарської техніки декількома підприємствами у межах певного регіону. Така техніка має декількох власників. Завдяки спільному використанню техніки досягається її раціональне завантаження і, відповідно, зменшення витрат на виробництво продукції. Крім того, підприємства мають можливість використовувати сучасну техніку. Зарубіжний досвід засвідчує ефективність кооперації у використанні сільськогосподарської техніки. У Німеччині, Франції, США від 20 до 70 % фермерських господарств залучені до різних кооперативів з придбання і спільного використання техніки.

Придбання нових сільськогосподарських машин пов'язане з необхідністю значних інвестиційних витрат. Більшість аграрних та агропромислових підприємств не має достатньої суми власних коштів для придбання техніки, в такому випадку виникає потреба у використанні позичкового капіталу. За таких умов для підприємства важливою проблемою є визначення доцільності залучення позичкового капіталу.

Обґрунтуємо доцільність та визначимо витрати на залучення позичкового капіталу для придбання сільськогосподарської техніки. За таких умов вартість позичкового капіталу необхідно порівнювати з рентабельністю капіталу по галузі, в яку залучається техніка. За умови, коли значення другого із показників перевищує значення першого, використовувати банківський кредит для придбання сільськогосподарської техніки буде доцільним для підприємства, оскільки це забезпечить зростання рентабельності власного капіталу.

Для підтвердження даного висновку необхідно визначити рентабельність власного капіталу за формулою, що базується на використанні ефекту фінансового лівериджу (1):

$$P_{вк} = Pa + \frac{ПК}{ВК} (Pa - r)(1 - CO), \quad (1)$$

де Pa – рентабельність активів, %;

$ПК$ – позичковий капітал, тис. грн.;

$ВК$ – власний капітал, тис. грн;

r – відсоткова ставка за користування кредитом, %;

$\frac{ПК}{ВК} (Pa - r)$ – ефект фінансового лівериджу;

CO – ставка податку на прибуток.

Оскільки аграрні підприємства не сплачують податок на прибуток, то при визначенні ефекту фінансового лівериджу податковий коректор не враховується.

Розглянемо три можливі ситуації, які необхідно враховувати при визначенні коефіцієнта фінансового лівериджу [11]:

1. Підприємство не використовувало раніше для фінансування відповідної галузі позичкового капіталу, тобто весь капітал по цій галузі сформовано за рахунок власних джерел. В такому випадку ефект фінансового лівериджу дорівнює нулю, а рентабельність власного капіталу дорівнює рентабельності капіталу по галузі.

2. Більш поширеною для аграрних підприємств є ситуація, коли підприємство частково фінансує свою діяльність за рахунок кредиторської заборгованості. За таких умов при визначенні коефіцієнта фінансового лівериджу в чисельнику необхідно використовувати лише суму банківської позики, не враховуючи кредиторську заборгованість.

3. Третя ситуація передбачає, що підприємство взяло довгостроковий кредит у попередньому періоді. Після завершення року підприємство частину основного боргу поверне в банк, і вирішується питання про взяття нового кредиту, який також буде направлений у відповідну галузь. В такому випадку власний капітал зросте на суму повернутого кредиту. Позичковий капітал дорівнюватиме сумі попереднього кредиту, зменшеній на повернену частину боргу, і нового кредиту.

Для визначення приросту рентабельності власного капіталу необхідно знати відсоткову ставку за банківським кредитом. Оскільки підприємство залучало два рази кредит під різні відсоткові ставки, тому необхідно визначити середню відсоткову ставку за банківським кредитом. Для цього скористаємось формулою (2) середньої зваженої:

$$r_c = \frac{KP_1 \cdot r_1 + KP_2 \cdot r_2}{KP_1 + KP_2} \quad (2)$$

де KP_1 і KP_2 – відповідно сума попереднього кредиту зменшена на повернену частину боргу і сума нового кредиту, тис. грн.;

r_1 і r_2 – відповідно відсоткові ставки по першому та другому кредитах, %.

Таким чином, використання критерію максимізації рентабельності власного капіталу забезпечується прийняттям на підприємстві обґрунтованих управлінських рішень щодо вибору джерел фінансування інвестиційних витрат в техніку.

В сучасних фінансово складних умовах функціонування вітчизняних аграрних підприємств широко використовується оренда та підряд сільськогосподар-

ської техніки, які дають можливість раціонально використовувати складну і дорогу техніку й повніше задовольняти замовлення споживачів, економити кошти. Таку форму доцільно застосовувати тоді, коли обсяги робіт є недостатні (60–80% нормативу) для повного завантаження техніки. Зокрема з метою економічного обґрунтування відповідних управлінських рішень необхідно розрахувати вартість оренди та підяду техніки.

Визначення вартості відповідних послуг базується на розрахунку витрат, пов'язаних з утриманням та експлуатацією техніки. Витрати на утримання техніки включають:

- витрати на відновлення техніки (амортизація);
- витрати на капітальний ремонт;
- витрати на поточний ремонт і технічне обслуговування;
- страхові платежі.

При визначенні вартості оренди техніки необхідно також враховувати очікуваний прибуток орендодавця. Таким чином розмір орендної плати (B_o) за годину роботи техніки можна визначити за формулою (3):

$$B_o = \frac{C_m \cdot (A + K_p + TOP + C_n)}{100 \cdot T} \cdot (1 + P), \quad (3)$$

де C_m – ціна одиниці техніки, грн.;

A – амортизаційні відрахування, %;

K_p – відрахування на капітальний ремонт, %;

TOP – відрахування на поточний ремонт і технічне обслуговування, %;

C_n – страхові платежі, %;

P – прогнозне значення рентабельності в частках одиниці;

T – річне завантаження техніки, год.

Якщо підприємство залучатиме техніку на умовах підяду, то агротехнічні роботи виконуватиме сам власник техніки чи його найманий працівник із використанням власного пального, і формула визначення вартості відповідних послуг (B_{ap}) набуде наступного вигляду (4):

$$B_{ap} = \frac{C_m \cdot (A + K_p + TOP + C_n)}{100 \cdot T} \cdot (1 + P) + 3Пг + \left(\frac{B_n \cdot H_v \cdot C_p}{7} \right), \quad (4)$$

де $3Пг$ – заробітна плата працівника за 1 год., грн.;

B_n – витрати пального на 1 га, кг;

H_v – норма виробітку за зміну, га;

C_p – ціна 1 кг пального, грн.;

7 – тривалість зміни, год.

Отже, запропонована методика надає можливість визначити орієнтовні витрати на агротехнічні послуги сільськогосподарським підприємствам. За умови невеликих обсягів робіт для підприємства доцільніше користуватися послугами підрядних фірм, оскільки вартість цих послуг може бути нижчою, ніж витрати на утримання власної техніки в розрахунку на 1 га. Тому ще однією важливою проблемою управління залученням і використанням сільськогосподарської техніки є визначення мінімального обсягу виконання робіт, за якого доцільно придбавати техніку у власність. Для цього необхідно визначити беззбитковий обсяг роботи власної техніки порівняно з її підрядом (O_b) за формулою (5):

$$O_b = \frac{ПВ}{B_{ap} - 3B}, \quad (5)$$

де $ПВ$ – постійні витрати на утримання техніки, грн.;

B_{ap} – вартість послуг з виконання агротехнічних робіт, грн./га;

ЗВ – змінні витрати на утримання техніки в розрахунку на 1 га, грн.

До постійних витрат відносять амортизацію техніки, витрати на сплату відсотків за кредит (за умови, що техніка була куплена в кредит), страхові платежі. Змінні витрати включають витрати на оплату праці робітників, паливе, ремонт і технічне обслуговування техніки. Зі збільшенням посівної площі підприємство нестиме менші витрати за умови використання власної техніки, ніж використовуючи її на умовах підряду.

Висновки

Ефективність господарської діяльності підприємства великою мірою визначається наявною техніко-технологічною базою підприємства. Забезпеченість технікою вітчизняних аграрних підприємств протягом останніх років характеризується негативною динамікою. Для подолання технічної відсталості сільськогосподарські підприємства можуть використовувати такі форми залучення техніки: придбання нової або потриманої сільськогосподарської техніки, придбання техніки на умовах лізингу, використання техніки на умовах оренди чи підряду, спільне використання сільськогосподарської техніки декількома підприємствами. При цьому важливою проблемою є управління витратами на формування техніко-технологічного потенціалу аграрних підприємств. Для обґрунтування доцільності та визначення витрат на залучення позичкового капіталу для придбання сільськогосподарської техніки необхідно скористатись критерієм рентабельності власного капіталу, який розраховується за формулою, що базується на використанні ефекту фінансового лівериджу. При цьому необхідно обов'язково враховувати особливості визначення коефіцієнта фінансового лівериджу в конкретних ситуаціях.

Література

1. *Войтюк Д.* Аналіз ринку зернозбиральних комбайнів України [Електронний ресурс] / Д. Войтюк // Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com>.
2. *Бачевський Б. Є.* Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблотська, О. О. Решетняк. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.
3. *Євдокимов Ф. І.* Оцінка техніко-технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства / Ф. І. Євдокимов, В. Ф. Лисяков // Наукові видання ДонНТУ. Економічна серія. – 2005. – Випуск 97 – С. 25-30.
4. *Краснокутська Н. С.* Потенціал підприємства, формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. *Федонін О. С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 315 с.
6. *Кашуба Ю. П.* Удосконалення організаційних форм використання сільськогосподарської техніки. / Ю. П. Кашуба. // Економіка АПК. – 2010. – №6. – С. 92-95.
7. *Кошельник В. М.* Матеріальне технічне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / В. М. Кошельник // Ефективна економіка. – 2014. – №4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2920>
8. *Кропивко М. Ф.* Організація управління аграрною економікою. Монографія. / М. Ф. Кропивко, В. П. Немчук, В. В. Россоха. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2008. – 418 с.
9. *Прокопишин О. С.* Організаційно-економічні форми технічного забезпечення фермерських господарств. / О. С. Прокопишин. // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №2(6). – С. 56-59.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
11. *Лелюк О. О.* Оптимізація структури капіталу аграрних підприємств. / О. О. Лелюк. // Агросвіт. – 2010. – №21. – С. 36-42.

УДК 658:65.011.4

О.О. Наумова
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки,
Університет економіки та права «КРОК»

Порівняльний аналіз товарів розкоші та їх підробок: намір споживача здійснити покупку та бажання володіти розкішшю

У статті узагальнено теоретичні підходи до класифікації споживачів товарів розкоші та проведено порівняльний аналіз поведінки споживачів товарів розкоші та їх підробок за економічними і психологічними критеріями.

Ключові слова: товар розкоші, поведінка споживачів товарів розкоші та їх підробок.

Е.А. Наумова
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і поведінкової економіки,
Університет економіки і права «КРОК»

Сравнительный анализ товаров роскоши и их подделок: намерение потребителя совершить покупку и желание владеть роскошью

В статье обобщены теоретические подходы к классификации потребителей товаров роскоши и проведен анализ поведения потребителей товаров роскоши и их подделок за экономическими и психологическими критериями.

Ключевые слова: товар роскоши, поведение потребителей товаров роскоши их подделок.

О.О. Naumova
PhD in Economic Sciences, Associate Professor of Marketing and Economic Behavior Department, «KROK» University

Comparative analysis of the luxury goods and their counterfeits: the intention of the consumer to make a purchase and the desire to possess a luxury

The paper summarizes the theoretical approaches to the classification of consumers of luxury goods. The comparative analysis of luxury goods consumer behavior and counterfeit of luxury goods according to economic and psychological criteria was conducted.

Keywords: luxury goods, luxury goods consumer behavior and counterfeit of luxury goods.

Постановка проблеми

У період середньовіччя у Європі панували закони, що регулювали споживання товарів розкоші, відповідно до яких у вартісному вимірі було визначено, що дозволено і що заборонено носити людині, приналежній до того чи іншого соціального класу. Наприклад, конюхам заборонялося носити одяг з тканини, вартість якої перевищувала дві марки. Тоді як лицарям дозволялося носити одяг, дорожчий шести марок, і заборонялися золоті прикраси, вироби з горностає, одяг, оздоблений дорогоцінною вишивкою [1, с. 81]. Згодом, у XVIII столітті в Європі розмивання меж між соціальними класами призвело до послаблення всіх законів, що регулювали споживання предметів розкоші, за винятком збереження використання особистих речей в якості маркерів соціальної верстви населення, наприклад, годинників, золотих ювелірних прикрас тощо [1, с. 82].

Тенденція до зростання доходів і накопичення багатства, швидка урбанізація, зростання споживання туристичних послуг, стрімке розширення онлайн продажів товарів розкоші та зростання споживання товарів розкоші споживачами середнього класу і, відповідно, їхнього добробуту в останньому десятилітті є передумовами розвитку глобального ринку товарів розкоші та ринку підробок.

Вивчення поведінки споживачів товарів розкоші та виявлення мотивів споживання підроблених товарів розкоші є пріоритетним завданням для виробників люксового сегмента ринку товарів для розширення сфер впливу на споживачів.

Ідея вивчення наміру купити та бажання володіти товаром розкоші на основі проведення аналізу економічних та психологічних мотивів споживання вимагає наукового обґрунтування, що підкреслює актуальність досліджень у даному напрямі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Питання споживання товарів розкоші та їх підробок активно досліджується вченими А. Андрєєвою [7], С. Барсуковою [10], К. Беррі [1], К. Дрезом [4], Ж.-Н. Капферером [3], Х. Кімом [5], А. Корнеллом [12], Дж. Нюнсом [4], М. Очковською [11], К. Уїлкоксом [5], С. Сенкаром [5], П. Чадрі [8], Я. Ханом [6], Дж. Х. Янгом [4], які вивчають особливості функціонування ринку розкоші та поведінки його учасників. Водночас слід зазначити, що системного дослідження потребує поведінка споживачів товарів розкоші з урахуванням економічних і психологічних критеріїв та разом з аналізом соціально-адаптивної та ціннісної функцій брендів товарів розкоші.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Глобальний ринок розкоші демонструє динамічний розвиток не одне десятиліття поспіль, привертаючи увагу науковців та компаній своїм потенціалом та збільшенням чисельності споживачів як самих товарів розкоші, так і їх підробок. Основними мотивами купувати товар розкоші є підвищення соціального статусу та демонстрація іміджу, а мотивами бажання володіти товаром розкоші частіше за все виступають ціннісні властивості товару.

Формулювання цілей статті

Метою даної роботи є аналіз поведінки споживачів товарів розкоші та їх підробок. Для досягнення мети у роботі виконані наступні завдання: узагальнені теоретичні підходи до класифікації споживачів товарів розкоші, здійснений аналіз їхньої поведінки та охарактеризовані функції брендів товарів розкоші.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розширення масштабів масового виробництва, швидкі темпи розвитку інформаційних технологій спричинили пошук споживачем індивідуальності в повсяк-

денному житті. Ця динамічна потреба споживача швидко задовольняється прийняттям рішення про купівлю, зокрема, ексклюзивних товарів розкоші. Таблиця 1 містить інформацію про обсяги виробництва сотнею найвідоміших компаній світу товарів розкоші у 2013 році.

Таблиця 1

**Структура виробництва та продажу товарів розкоші
топ-100 компаніями світу в 2013 році**

Назва сегмента	Кількість компаній	Обсяг виробництва (млн дол. США)	Частка у загальному обсязі виробництва	Частка у загальному обсязі продажів
Одяг та взуття	36	1095	7,7%	18,4%
Сумки та аксесуари	12	1311	9,2%	7,3%
Косметика та парфуми	11	3126	22,0%	16,1%
Ювелірні прикраси та годинники	31	1818	12,8%	26,3%
Інші категорії товарів розкоші: нерухомість, автомобілі, яхти, літаки	10	6832	48,2%	31,9%
Разом	100	14182	100%	100%

Джерело: складено за статистичними даними річного звіту «Global Powers of Luxury Goods 2015» [2].

Так, найбільшими за обсягами виробництва у грошовому вимірі є такі категорії товарів, як нерухомість, автомобілі, яхти, літаки та косметика і парфуми, на які припадає частка в 48,2% та 22% відповідно. А за обсягами продажів перші позиції займають нерухомість, автомобілі, яхти, літаки та ювелірні прикраси і годинники із частками в 31,9% та 26,3% у загальному обсязі продажів відповідно [2]. За обсягами підробок у світі лідує виробництво та збут одягу, взуття, сумок, аксесуарів та ювелірних прикрас і годинників.

Традиційно комплекс маркетингу для товарів розкоші розробляється компаніями, виходячи з таких маркетингових принципів, як: обмежена пропозиція на ринку, високий рівень якості та зносостійкості товару, елементи ручної праці у виробництві, надійна репутація, емоційно піднесена атмосфера обслуговування персоналом, а також фундаментальна цінність – маркер соціальної стратифікації. І висока ціна, в цьому контексті, є не лише відображенням престижу й унікальності, але й свідченням того, що витрати на володіння таким товаром є виправданими у порівнянні зі звичайним товаром та приносять його власнику набагато більше користі.

Слід зазначити, що до товарів розкоші не можна застосовувати принципи щодо формування наміру купівлі такі ж, як маркетологами прийнято використовувати щодо звичайного товару. Так, намір купити товари повсякденного попиту формується завдяки трьом базовим критеріям: очікуваний дохід, очікувана ціна товару та очікувані зиски від володіння товаром та його споживання.

Споживання товарів розкоші є передусім культурним феноменом. У сучасному суспільстві з розвиненими інструментами кредитування населення та широким доступом до інформації через мережу Internet для того, щоб придбати товар розкоші та володіти ним зовсім не обов'язково бути заможною людиною з вишуканим естетичним смаком.

Товарам розкоші притаманні такі ключові принципи у поведінці спожива-

ча, як високий ступінь залучення покупця та цінність ідентифікації сигнально-демонстративних ефектів для формування та підтримки власного іміджу, а з досягненням високого соціального становища, сформованого декількома поколіннями родини, – появою снобізму.

І хоча споживання товарів розкоші в усі часи було важливим соціально-економічним мірилом у суспільстві, сучасні компанії при розробці та реалізації маркетингових стратегій поступово відходять від концепцій ексклюзивності та екстравагантності речей на користь концепції побудови простору для самовираження цінностей споживача. Тому на перший план дедалі частіше виходить принцип уособлення в товарі глибинних цінностей споживача, зокрема у сфері культури і мистецтва.

Звичайне функціональне використання споживачем або ж демонстрація володіння товаром розкоші певного бренду формує певну повагу до споживача в соціумі, є ідентифікатором високого соціального статусу та розвинуеного естетичного смаку, привертає підвищену увагу та спричиняє появу заздрощів з боку оточуючих. Тому цілком логічним є твердження, що споживання товарів розкоші серед інших категорій товарів вирізняє пріоритетне задоволення соціально-психологічних потреб споживача, а не утилітарних. Мотивом придбання товару розкоші часто є потурання слабкостям споживача, намагання отримати від споживання значно вищий рівень корисності, порівняно з необхідним і достатнім мінімумом потреби людини.

Ж.-Н. Капферер зазначає, що товари розкоші приносять власнику задоволення та вихвалення у широкому сенсі. Товари розкоші є доповненням до стилю життя пануючих верств населення [3, с.253].

На протипагу повсякденним потребам людей, які задовольняються утилітарними об'єктами, що покликані усунути дисбаланс між реальним та бажаним станом речей, предмети розкоші виокремлюються як об'єкти майже недосяжних бажань та мрій, які є символом розкішного способу життя еліти.

На сьогодні рівень розвитку суспільства дає можливість кожному купувати товари, вироблені фактично в будь-якій точці світу та володіти будь-яким товаром бажаного бренду. Втім, саме бренд товару стає тією характерною рисою, яка виокремлює споживача з-поміж великої маси покупців і зараховує його до лав певного соціально-економічного класу суспільства.

Вочевидь, жінка, яка має сумку Gucci моделі “Jackie Soft leather hobo” (коштує 2990\$) демонструє дещо інше соціально-економічне становище у порівнянні з жінкою, яка має сумку Gucci моделі «Swing leather mini bag» (коштує 660 \$) або сумку вітчизняного виробника Valex моделі «EL48-800RdBlk» з еко-шкіри (коштує 500 грн).

Жіноча сумка Valex моделі «EL48-800RdBlk» з еко-шкіри, вишуканого поєднання червоно-чорних кольорів з яскравим золотим логотипом відомого бренду «Michael Kors» є імітацією товару розкоші, доступною для широких верств населення, але в свідомості людей вона не ототожнюється з образами могутнього престижного бренду Gucci, тому не викликає сильних емоційних відчуттів і не створює у покупця бажання володіти нею, щоб максимізувати корисність від споживання.

А тепер порівняємо сигнально-демонстративні ефекти для свідомості людей, що утворюються внаслідок володіння споживачем сумками Gucci моделей «Swing leather mini bag» та «Jackie Soft leather hobo». Зверніть увагу, які символи та образи викликає в уяві людини сумка Gucci моделі «Jackie Soft leather hobo» з внутрішнім логотипом за відсутності зовнішнього. І на який тип спожи-

Сумка Valex модель «EL48-800RdBk» з еко-шкіри	Сумка Gucci моделі «Swing leather mini bag»	Сумка Gucci моделі «Jackie Soft leather hobo»
		
Рис. 1. Сигнально-демонстративні ефекти жіночих сумок на прикладі брендів Valex та Gucci		
Джерело: http://valexshop.com/catalog/sumki-/?count=36&PAGEN_1=22	Джерело: https://www.gucci.com/us/en/pr/women/womens-accessories/womens-wallets	Джерело: https://www.gucci.com/us/en/pr/women/handbags/womens-shoulder-bags

вача товару розкоші орієнтована «Swing leather mini bag» з помітним елегантним зовнішнім логотипом?

Вчені Я. Хан, Дж. Нюнс, К. Дрез для аналізу сигнально-демонстративних ефектів товарів розкоші відомих брендів пропонують використовувати термін «популярність бренду», який відображає зміну в помітності моделей товару в межах одного бренду для широких верств населення [4, с. 15]. Вчені визначають термін «популярність бренду» як показник, що відображає помітність символів і знаків, що містяться на товарі, допомагають спостерігачеві впізнати бренд товару. Виробники створюють товари з зовнішнім виглядом «гучної популярності» бренду і з зовнішнім виглядом «стриманої популярності» бренду. Звертаючись до прикладу з сумками Gucci, ми бачимо, що модель «Swing leather mini bag» з добре помітним логотипом слід віднести до бренду «гучної популярності», а «Jackie Soft leather hobo» зі строгими чіткими формами - до бренду «стриманої популярності». Така відмінність у брендингу використовується виробниками, щоб привернути увагу та викликати бажання купити товар розкоші різними групами споживачів, і це однозначно сприяє розширенню частки ринку і збільшенню обсягів прибутку.

Вчені К. Уїлкокс, Х.М. Кім і С. Сен виявили, що товари без логотипів меншою мірою здатні виконувати соціальні функції самовираження та самопрезентації [5]. Образ популярного бренду відображає сигнальні наміри власника товару. Так, різні типи споживачів, залежно від бажання асоціювати себе і/або відмежуватися від різних груп споживачів, обирають бренди товарів «гучної популярності» або «стриманої популярності» [4, с. 16].

Вчені Я. Хан, Дж. Нюнс і К. Дрез розробили класифікацію типів споживачів товарів розкоші, що враховує економічні (критерій рівня багатства) і психологічні (критерій потреби у демонстрації статусу) характерні риси споживачів:

1) «патриції» – члени аристократичних сімейних кланів, які наділені публічною владою, багатством та культурним спадком, прагнуть бути асоційованими з іншими патриціями, мають низьку схильність витратити свої статки на споживання заради престижу. «Патриції» намагаються завжди відмежовуватися від інших трьох груп споживачів, проявляючи тим самим снобізм. Поведінці цих споживачів властиві: гедоністичне споживання, вибір перевірених часом товарів розкоші з бездоганною репутацією виробника; вибір брендів «стриманої популярності»,

які транслюють «тихі» сигнали щодо споживання товарів розкоші – мінімум зовнішніх логотипів, які розпізнаються лише «патриціями»; такі споживачі диктують власний стиль в одязі, інтер'єрі, роблять індивідуальні замовлення автомобілів, літаків; тяжіють до традиційних сімейних цінностей, привертають увагу до себе активною доброчинністю та оберігають приватне життя від сторонніх.

2) «парвеню» – досягли значного успіху в житті самостійно, мають високий рівень фінансового добробуту. Поведінка таких споживачів демонструє схильність копіювати звички «патрицій», а споживати товари розкоші вони навчаються протягом усього життя з етапу «демонстративного споживання» до етапу «гедоністичного споживання». З огляду на те, що фінансові можливості таких споживачів стрімко розширюються і споживання товарів розкоші є новим досвідом для них, вони тяжіють до товарів розкоші брендів «гучної популярності»: добре впізнаваним і поширеним завдяки активній рекламі, культовим предметам статусу, наприклад, таким як годинники Breguet вартістю 730 тис. дол. США. Найбільш уразливим для «парвеню» є обставина, коли його сприймають як «бідну» людину з низів, нагадуючи про походження з небагатих верств населення. І це стає мотивом поведінки асоціювання себе з «патриціями» та уникання асоціацій з «позерами». В соціумі споживачі типу «парвеню» спрямовані на створення міцного іміджу та розвитку соціального капіталу, зокрема постійного вдосконалення культурного рівня, освіти – вивчення іноземних мов, відвідання театрів, консерваторій, художніх виставок, організація дозвілля у кінних та гольф клубах тощо;

3) «позери» – споживачі, які мають багато матеріальних потреб і захоплюються товарами розкоші, але не можуть дозволити собі купити їх через невисокий рівень добробуту. «Позери» намагаються приділяти багато уваги соціальному статусу, наслідуючи поведінку «парвеню». Цій групі споживачів притаманна демонстративна поведінка – чим більше товар наділений атрибутами бренду «гучної популярності», тим швидше споживач його обирає. «Позери» залюбки купують підробки товарів відомих брендів з яскравими зовнішніми логотипами, обирають доступні для їхнього бюджету дрібні аксесуари відомих брендів, доволі часто, наприклад, замовляють у дорогих ресторанах лише недорогі страви або обмежуються дегустацією чаю або кави. Характерними рисами «позерів» є намагання потрапити в елітні верстви населення, завести корисні меркантильні знайомства та відсутність схильності до розвитку культурного капіталу;

4) «пролетарі» – група споживачів, які через низькі доходи та необізнаність про товари розкоші не мають можливості їх придбати. Характерним для споживачів цієї групи є відсутність, по-перше, піклування про розвиток свого соціального статусу і, по-друге, намагання покращити існуюче фінансове становище. Для України притаманною рисою «пролетарів» є те, що вони можуть бути обізнаними про товари розкоші, оскільки обслуговують «патрицій», «парвеню» та «позерів» і змушені, як того вимагають службові обов'язки, добре знатися на люксових брендах. І хоча такі споживачі не можуть купувати товари розкоші, вони мріють про володіння ними і тому активно купують підробки товарів розкоші брендів «гучної популярності» [4, с. 17-18; 6; 7; 11].

Придбання імітацій або підробок товарів розкоші є характерним саме для останніх двох типів споживачів, для яких важливим є придбання і демонстрація іміджу, а не ціннісно-функціональна наповненість товарів розкоші.

Повертаючись до проілюстрованих вище жіночих сумок і спираючись на сигнально-демонстративні ефекти у класифікації типів споживачів, можемо віднести споживача, який має намір купити та бажає володіти сумкою Gucci моделі «Swing leather mini bag», до типу «патрицій», споживача сумки моделі «Jackie

Soft leather hobo» – до «парвеню», сумки Valex моделі «EL48-800RdBk» – до «позера» і «пролетарія».

На рисунку 2 узагальнено ознаки товару, які допомагають споживачу ідентифікувати його автентичність, що є важливим етапом у процесі прийняття рішення про купівлю товару розкоші в умовах швидких темпів росту обсягів виробництва товарів-підробок у світових масштабах. За шкалою від 1 до 100% на першій позиції знаходяться ціна та місце продажу товару, які на 88% впливають на сприйняття споживачем автентичності товару розкоші, а маркування, яке захищає від підробки, лише на 31% пояснює ідентифікацію споживачем товару як розкоші.

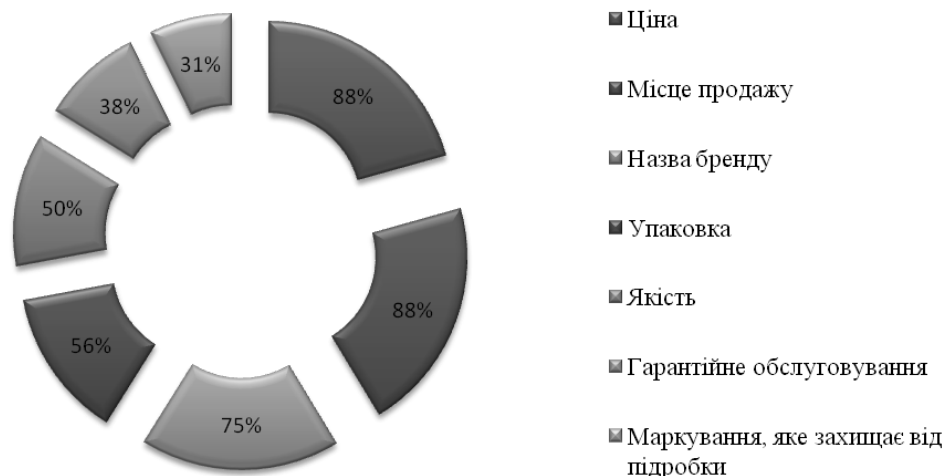


Рис. 2. Міра впливу ознаки товару на ідентифікацію споживачем його автентичності, %.
Джерело: [8, с. 32]

В Україні зі зростанням доходів населення та розквітом кредитування населення в 2005-х роках, а також у зв'язку із популяризацією закордонного туризму, відбулася зміна поведінки споживачів і в бік поглиблення «масового споживання» мультибрендових товарів, і в бік зростання престижного споживання товарів розкоші. Стрімко зросла чисельність споживачів «парвеню» та «позерів». Культурні українські цінності певною мірою зазнали змін під впливом західної культури, яка стала більш відкритою вітчизняному споживачеві завдяки активній діяльності ЗМІ, розвитку соціальних мереж, сприятливим можливостям для подорожей. Зокрема, саме ці передумови стали поштовхом до зростання обсягів демонстративного споживання в Україні, що безумовно позначилось на масштабах споживання контрафактних товарів розкоші.

К. Уїлкокс [5] виділяє дві базові соціальні функції, які виконують брендові товари розкоші: соціально-адаптивну та вираження цінностей.

Соціально-адаптивна функція полягає у тому, що брендові товари розкоші сприяють отриманню споживачами схвалення у соціальному середовищі. Споживачі, для яких ця функція є пріоритетною, купуючи товар, першочергово звертають увагу саме на його імідж. Наприклад, взуття бренду Jimmi Choо привертає увагу модниць у всьому світі, насамперед досконалим і бездоганим іміджем, підкріпленим омріяними образами, створеними кіноіндустрією. Ця функція бренду зацікавлює «парвеню» і «позерів» у першу чергу.

Функція вираження цінностей, втілена у брендових товарах розкоші, дає змогу споживачам донести свої основні цінності та переконання до інших людей за допомогою, насамперед, вишуканої унікальності, високого рівня якості товару та

сервісного обслуговування. Так, автомобілі Maybach відносять до представницького класу (європейська класифікація – клас F) – вони створюються на замовлення на найвищому рівні якості, з урахуванням смаків та звичок покупця. До аналізу цієї функції брендового товару вдаються найчастіше «патриції» і «парвеню».

К. Уїлкоккс [5] дійшов висновку, що ті споживачі, які купують брендові товари з метою реалізації функції соціальної адаптації, з більшою імовірністю готові купувати підробки товарів розкоші, оскільки для них важливим є саме використання іміджу товару, а не його утилітарна якісна характеристика. Проведені К. Уїлкоксом [5] дослідження показали, що надання споживачами переваги соціально-адаптивній функції бренду товару розкоші справджується лише у випадку появи наміру купити підробку. При цьому як функція вираження цінностей брендом товару розкоші – ніяк не впливає на намір придбати його підробку. Помітність логотипу бренду товару розкоші дає можливість споживачам купувати і демонструвати іншим бажані асоціації бренду, тим самим допомагаючи їм самовиразитись, навіть, завдяки споживанню товарів-підробок.

Цікавим є висновок К. Уїлкоккса [5] щодо дії моральних норм на реалізацію функції вираження цінності товаром розкоші. Виявилось, що моральна позиція відмовитись від споживання підробленого товару розкоші демонструє статистичну значущість у разі, коли перевагу віддано функції вираження цінності товару розкоші. У цьому випадку фокус спрямовано саме на якість товару, на високу самооцінку споживача, а не його імідж.

У даній роботі під підробкою відомих брендів товарів розкоші ми розуміємо незаконне використання товарного знаку виробника.

Обсяги виробництва контрафактних товарів у світі налічують 5-7 % від загального обсягу світової торгівлі і перевищують 600 млрд дол. США на рік [9].

Відомі бренди товарів розкоші приваблюють виробників підробок саме їхньою популярністю і бажанням придбати їх споживачами «позер» і «пролетарій». Могутні виробники люксових брендів інвестують значні обсяги коштів у популяризацію, зміцнення престижу та репутації своєї ексклюзивної продукції, лімітуючи її випуск. Тим самим дисбаланс між обмеженістю пропозиції з високою ціною на товар і бажанням володіти товаром розкоші породжує зростання темпів виробництва їх підробок. У такий спосіб відбувається задоволення попиту неплатоспроможних покупців для здійснення ними соціальної адаптації. Підроблений товар розкоші не створює почуття власності на розкіш через відсутність у ньому всіх атрибутів товару розкоші.

У низці випадків підроблені товари розкоші вигідні для споживачів, оскільки підробка може бути доступна як за ціною (на тлі загальної світової тенденції до вирівнювання цін між оригіналом і підробкою), так і за іншими умовами продажу [10, с. 6; 12].

Слід зауважити, що «ранні позери» і «пролетарії», окрім низької платоспроможності, також мають інші характерні риси у поведінці під час купівлі підробок товарів розкоші. Так, ці групи споживачів можуть відчувати сором'язливість, якщо опиняться в дорогому брендовому магазині, тож зазвичай купують товар у великих торговельних центрах, призначених для масового продажу, або такі споживачі проживають у місцевості, де відсутні брендові магазини і бажаного товару немає, а є його підроблена копія, або ж просто зацікавлені у демонстрації іміджу, завдяки привабливому зовнішньому логотипу бренду, набагато більше, ніж споживчими властивостями придбаного товару [10, с. 6].

З огляду на сказане, компанії-виробники товарів розкоші мають фокусувати увагу при розробці маркетингових стратегій на розвиток саме ексклюзивності,

що втілена в досконалих фізичних та сильних психоемоційних перевагах товару. Споживачі «патриції» і «парвеню» не купуватимуть підроблені товари навіть з високим рівнем якості функціональних властивостей лише через неповноцінність психоемоційної складової товару. Наприклад, якщо мова йде про підроблені предмети мистецтва, коли підробку може розпізнати фахівець. Для них більш важливим є процес володіння товаром розкоші, а не факт придбання товару.

Між двома альтернативами – звичайним товаром з високими споживчими властивостями та відсутнім логотипом і аналогічним підробленим товаром розкоші відомого бренду з «гучними зовнішніми логотипами» – «позер» і «пролетарій» віддають перевагу підробленому товару, що пояснюється підвищеною увагою до цінності іміджу, а не функціональних властивостей. Знаючи про придбання підробки, ці групи споживачів намагаються демонструвати поведінку володіння справжнім товаром розкоші, вихваляючись перед іншими представниками в середині своїх соціальних груп. Чим більше реклами та фільмів, в яких ілюструється ексклюзивність бренду, тим більше зростає бажання у «позерів» і «пролетарів» купувати підроблені товари розкоші. Бажання слідувати модним тенденціям також є фактором наміру купувати підробки і володіти квазітоваром розкоші.

Для «позера» і «пролетарія» важливим у питанні споживання розкоші є саме намір купити бажаний товар (тривале накопичення грошових коштів) і демонстрація іміджу (підвищення соціального статусу), а для «патриціїв» і «парвеню» – усвідомлення володіння розкішшю і отримання повного комплексу властивостей товару. Зростання цінності іміджу товарів розкоші для «патриціїв» обернено пропорційно залежить від кількості споживачів такого товару. Тоді як для «парвеню» така залежність прямо пропорційна.

«Позери» і «пролетарії» віддають перевагу підробленому товару розкоші у порівнянні з аналогічним за споживчими властивостями небрендового товару, навіть якщо є можливість купити оригінальний товар.

Висновки

У підсумку наголошуємо, що бажання купити товар розкоші та його підробку найчастіше обумовлене демонстрацією іміджу, а намір володіти розкішшю – усвідомленням усієї повноти цінності товару. Люди, які купують підробки, платять за уособлення статусу, заощаджуючи при цьому на якості, гарантованій виробником товару розкоші, тому для них «склянка завжди буде наполовину наповненою». «Патриції», стримані у використанні брендів «гучної популярності», є шанувальниками товарів, які виражають культурні цінності, які є помітними і зрозумілими лише такими ж, як вони, «патриціями». «Парвеню», споживаючи товари розкоші, намагаються досягти високого культурного рівня «патриціїв», що був недосяжним для них у дитинстві, проте їм потрібен тривалий час для усвідомлення глибини цінності товару; вони активно демонструють стан власних фінансових можливостей придбанням товарів розкоші. «Позери», на відміну від заможних та освічених «патриціїв» та «парвеню», схильні до демонстрації свого статусу купівлею підробок, які вони намагаються видавати за справжні товари розкоші. На останньому рівні споживачів товарів розкоші знаходяться «пролетарії», які за відсутності коштів та обізнаності на брендах, обирають дешеві масові підробки брендів «гучної популярності». Як бачимо, «позери» та «пролетарії» формують попит на підробки товарів розкоші.

Втім, зростання частки виробництва підробок має і позитивні наслідки як для виробників товарів розкоші, так і споживачів. Посилення конкуренції на ринку сприяє вдосконаленню елементів комплексу маркетингу з боку виробників товарів розкоші, вимагає від них здійснювати значні обсяги інвестицій у науково-

технологічні інновації, які, відповідно, призводять до покращення рівня життя населення.

Література

1. *Berry C.* The Idea of Luxury: A Conceptual and Historical Investigation / C. Berry. Cambridge, UK: Cambridge University Press. – 1994. – 271 p.
2. Global Powers of Luxury Goods 2015. Engaging the future luxury consumer // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/gx-cb-global-power-of-luxury-web.pdf>
3. *Kapferer J.-N.* Managing luxury brand / J.-N. Kapferer // Journal of Brand Management. – № 4 (4). – 1997. – P. 251-260.
4. *Young J. H.* Signaling Status with Luxury Goods: The Role of Brand Prominence / J. H. Young, J. C. Nunes, X. Drèze // Journal of Marketing. – 2010. – 15 Vol. №74. – P. 15-30.
5. *Wilcox K.* Why Do Consumers Buy Counterfeit Luxury Brands? / K. Wilcox, H. M. Kim, S. Sankar // Journal of Marketing Research. – 2009. – № 46 (2). – P. 247-259.
6. *Han Y. J.* How Do Consumers Use Brands for Identity Signaling: Impact of Brand Prominence on Consumer's Choice and Social Interaction / Y. J. Han // A Dissertation Presented to the Faculty of the USC Graduate School, University of Southern California, in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctor of Philosophy (Business Administration). – 2011. – 106 p.
7. *Андреева А.* Таксономия потребителей роскоши / А. Андреева // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://luxurytheory.ru/2013/01/taksonomiya-potrebiteley-roskoshi/>
8. *Chaudhry P.* Evidence of managerial response to the level of consumer complicity, pirate activity, and host country enforcement of counterfeit goods: An exploratory study / P. Chaudhry, J. Peters, A. Zimmerman, V. Cordell // Multinational Business Review. – 2009 – № 17 (4). – P. 21-44.
9. Statistics of Counterfeiting Intelligence Bureau / Офіційний сайт International Chamber of Commerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/fighting-commercial-crime/counterfeiting-intelligence-bureau/>
10. *Барсукова С. Ю.* Контрафакт в вопросах и ответах / С. Ю. Барсукова // Журнал «Эко». – 2008. – № 10. – С. 3-19.
11. *Очковская М.* Особенности маркетинг-микса в индустрии роскоши / М. Очковская, М. Рыбалко, М. Айрапетян // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 4. – С. 103-112.
12. *Cornell A.* Cult of luxury: The new opiate of the masses / A. Cornell // Australian Financial Review. – 27.04.2002. – P. 47.

УДК 338

О.І. Шапоренко

*доктор наук з державного управління,
професор кафедри економіки та менеджменту підприємства,
Університет економіки та права «КРОК»*

*Орджі Леонард Чібузор
аспірант,*

Університет економіки та права «КРОК»

Фактори впливу інновацій на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції

У статті визначено п'ять груп факторів (фактори часу, фактори якості, фактори прибутку, фактори знань та інвестиційні чинники), які покликані забезпечити

створення інновацій, зниження собівартості виробництва і збільшення прибутку від їх реалізації. Уточнено зміст поняття «конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції».

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, сільськогосподарська продукція, фактори, сільськогосподарське підприємство.

О.И. Шапоренко

*доктор наук по государственному управлению,
профессор кафедры экономики и менеджмента предприятия,
Университет экономики и права «КРОК»*

Орджи Леонард Чибузор
аспирант,

Университет экономики и права «КРОК»

Факторы влияния инноваций на конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции

В статье выделены пять групп факторов (факторы времени, факторы качества, факторы дохода, факторы знаний и инвестиции), которые призваны обеспечить создание инноваций, снижение себестоимости производства и увеличение прибыли от их реализации. Уточнено содержание понятия «конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции».

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновации, сельскохозяйственная продукция, факторы, сельскохозяйственное предприятие.

O.I. Shaporenko

*Doctor of Science in Public Administration
Professor of Economics and Enterprise Management Department,
“KROK” University*

Orji Leonard Chibuzor
*PhD student
“KROK” University*

Factors of the influence of innovations on competitiveness of agricultural products

In the article there are five groups of factors (time factors, quality factors, income factors, factors of knowledge and investment factors), which are aimed at ensuring the creation of new innovations, reducing production costs and increasing the profits from their sale. The content of definition of “competitiveness of agricultural products” was clarified.

Key words: competitiveness, innovation, agricultural products, factors, agricultural enterprise.

Постановка проблеми

В сучасних умовах гостро постає питання підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на ринку та її своєчасної адаптації до змін конкурентного інноваційного середовища. Перед виробниками сільськогосподарської продукції стоїть проблема формування стійких конкурентних переваг

з метою максимальної синергізації ефективності роботи підприємств на конкурентному ринку.

Конкурентоспроможні продукти – це результат функціонування конкурентоспроможного підприємства, яке здатне їх створити, виготовити і забезпечити необхідний рівень споживання у замовників.

Значно зростає роль інновацій у сучасній економіці і для окремого сільськогосподарського підприємства. Саме інновації визначають його конкурентоспроможність, продуктивність всіх його підсистем, перспективи розвитку та охоплюють увесь спектр його видів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми конкурентоспроможності продукції розглядаються в працях різної спрямованості. Так, В. І. Белобородько розглядає шляхи закріплення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств [1]. О. С. Головачов аналізує методологічні основи конкурентоспроможності підприємств і товару [2], Г. І. Гануш виділяє наукові пріоритети формування конкурентних переваг сільського господарства [3]. Г. О. Ташиян визначає систему прийняття рішень про виробництво конкурентоспроможної продукції [4]. О. Ю. Юданов надає власне бачення поняття «конкурентоспроможність товару» [5].

Заслуговують на увагу праці вчених, присвячені саме питанням впливу інновацій на конкурентоспроможність продукції. Так, В. С. Марцин розглядає економічну стратегію конкурентної політики, де значне місце відводить інноваційному розвитку [6]. Ю. М. Богдан визнає досягнення конкурентоспроможності як інструмент активізації інноваційних процесів [7]. Цікавими у цьому напрямі є роботи таких учених, як М. П. Денисенка [8], В. П. Соловьева [9], Ю. В. Велико-го [9] та ін.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Проведений аналіз свідчить про значний інтерес до проблеми конкурентоспроможності продукції. Однак наукові дискусії точаться переважно навколо ролі інновацій та їхнього значення у виробництві продукції. Проблема розробки факторів впливу інновацій на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції в науці і на практиці не є вирішеною.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення факторів впливу інновацій на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції та уточнення змісту поняття «конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції».

Виклад основного матеріалу дослідження

Метою аналізу існуючих підходів до трактування конкурентоспроможності продукції є розкриття сутності наступних її аспектів: причини виникнення у продукції властивості, що виражається категорією «конкурентоспроможність»; фактори, що визначають рівень конкурентоспроможності продукції; цільова спрямованість конкурентоспроможності продукції; якісні характеристики конкурентоспроможності продукції.

За О. Ю. Юдановим, конкурентоспроможність товару – це ступінь його привабливості для споживача, який здійснює реальну покупку [5, с. 47]. Пропоноване визначення не зовсім коректне, оскільки потреби покупців є зростаючими, а ось ресурси для їх задоволення обмежені або взагалі відсутні. Тому суб'єкт віддає перевагу товарам, що дають найбільше задоволення в межах фінансових можливостей у нинішній економічній ситуації. У зв'язку з цим, як вважає Ф.

Котлер, людина обирає товар, сукупність якостей якого забезпечує їй найбільше задоволення за дану ціну з урахуванням своїх специфічних потреб і ресурсів [11, с. 49]. Саме ресурси, платоспроможний попит споживачів визначають потребу в розвиткові виробництва товарів.

З розвитком суспільства, підвищенням матеріального і культурного рівня життя людей ростуть і потреби, що є спонукальним мотивом для виробництва конкурентоспроможних товарів. Тому виробники повинні виявляти потенційних споживачів, робити цілеспрямовані дії для мотивації бажання населення, підприємств, організацій володіти виробленими товарами. І чим повніше відповідає товар цілям споживачів, тим більшого успіху досягає виробник, і навпаки. Виробити товар необхідної якості і в потрібній кількості, доставити в потрібний час і місце споживачеві за прийнятною ціною – основна умова конкурентоспроможності і напрям роботи товаровиробників усіх форм власності і господарювання.

Відповідно до висунутої шведськими економістами Е. Хекшером і Б. Олином теорії, порівняльні переваги для галузей всередині країни визначаються взаємодією ресурсного потенціалу і використовуваних технологій. Однією зі складових конкурентоспроможності в даному випадку є забезпеченість підприємств галузі найбільш важливими ресурсами у виробництві профільної продукції і застосовуваних технологій. Конкурентні переваги отримує галузь, яка застосовує більш досконалі технології виробництва та просування продукції, що дають можливість ефективно використовувати ресурси. Дана конкурентна перевага забезпечується якістю застосовуваних в галузях технологій.

Американський економіст М. Портер вважає, що відпрацьована система науково-технічного, виробничого і комерційного співробітництва між підприємствами в межах галузі (регіону) є важливою конкурентною перевагою. В основі його теорії лежать принципи стратегії підвищення конкурентоспроможності в окремо взятих галузях. Автор підкреслює, що необхідно зосередитися не на економіці в цілому, а на окремих її сегментах, так як тільки на рівні галузі можна зрозуміти, чому і як створюються важливі новачі у вигляді нових зразків техніки і технології (рис.).

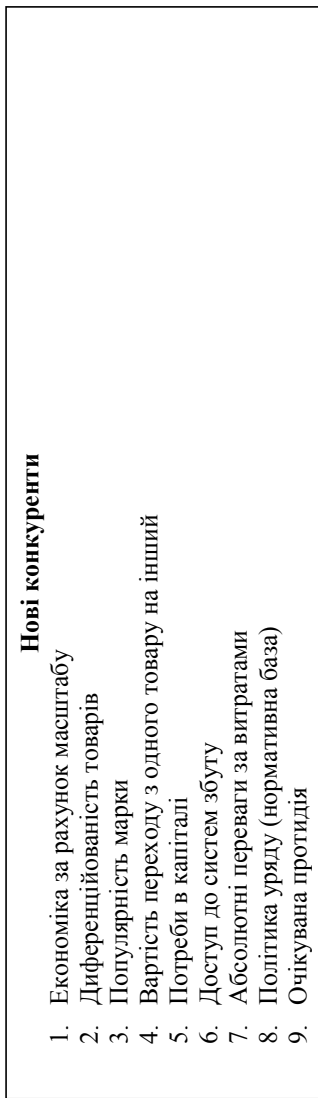
Під конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції слід розуміти кінцевий результат системної взаємодії природних, економічних, організаційних, правових, технічних, технологічних, інноваційних, інвестиційних, екологічних, соціально-психологічних чинників, втілених в продукції, реалізація яких забезпечує стійке фінансове становище учасників ринку в системі «виробництво – збут» на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках.

З даного визначення випливає, що сутність категорії «конкурентоспроможність» полягає в забезпеченні стійкого становища товаровиробників сільськогосподарської продукції на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках, а також в системній взаємодії обумовлюють її чинники, що забезпечують цільовий результат.

Порівняльна оцінка вивчених визначень дає можливість встановити, що:

в економічній літературі конкурентоспроможність оцінюється з різних точок зору. Для одних дослідників вона є передумовою зростання і успішності. Водночас думки про те, що означає добробут, значно розходяться. Це може бути зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), рівень якості життя і соціальний добробут населення та ін. Тобто в основі таких визначень лежить ідея (мета) зростання добробуту. Для інших учених це – здатність виробляти, проектувати і збувати товари (роботи, послуги). Для третіх – забезпеченість найважливішими ресурсами [4-7];

Загроза нових конкурентів



Вплив постачальників

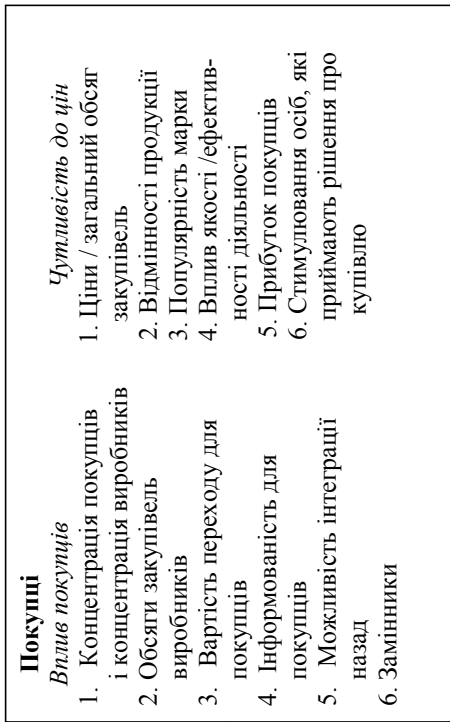
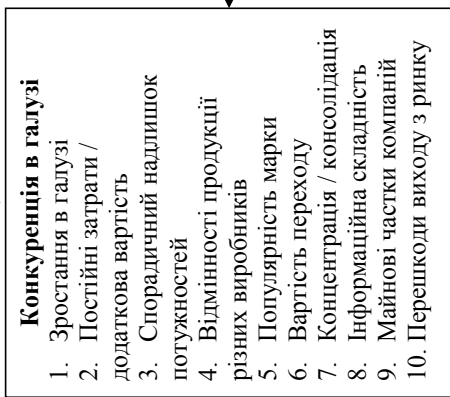
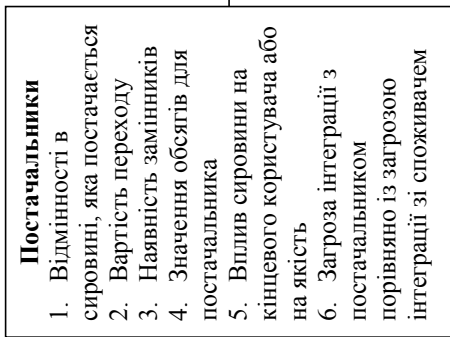


Рис. Модель М. Портера

Джерело: [12, с. 81]

існуючі визначення найчастіше орієнтовані на оцінку рівня конкурентоспроможності на поточний момент без обліку факторів, що визначають потенціал зростання конкурентоспроможності.

Слід зазначити, що саме Й. Шумпетер, який вперше ввів поняття «інновація» у роботі «Теорія економічного розвитку» (1912 р.) вперше звернув увагу на роль інновацій в економічному розвитку. Він вважав, що конкуренція, заснована на інноваціях, є рушійною силою економіки будь-якої країни.

Нами визначено п'ять груп факторів, які покликані забезпечити створення наступних інновацій, зниження собівартості виробництва і збільшення прибутку від їх реалізації.

Система чинників управління інноваційною діяльністю

Фактори часу

1. Підвищення швидкості інноваційного процесу за рахунок скорочення його повільних циклів

2. Виявлення і ліквідація тимчасових пасток

3. Паралельне здійснення декількох процесів інноваційної діяльності

4. Зниження обсягу незавершеного виробництва і застосування системи витягування

Фактори якості

1. Орієнтація на клієнта з проектуванням продукції і процесів на основі його вимог

2. Відсутність дефектів

3. Удосконалення ефективності роботи всіх процесів інноваційної діяльності

4. Неперервний контроль за варіабельністю інноваційного процесу

Фактори прибутку

1. Контроль витрат

2. Контроль рентабельності продукції

3. Виявлення відхилень очікуваного (фактичного) прибутку від запланованого

4. Інформація для прийняття управлінських рішень

Фактор знань

1. Професійна підготовка працівників

2. Запозиченість кращого в світовій практиці

3. Розвиток творчого потенціалу і мотивація працівників

4. Можливість наукового та інженерного опрацювання

Інвестиційні чинники

1. Впровадження бюджетування ресурсів

2. Розробка критеріїв ефективності

3. Відбір найкращих рішень для впровадження

До факторів сільськогосподарського виробництва, сукупна дія яких покликана забезпечити конкурентоздатність продукції, також відносять природні, організаційні, економічні, правові, технічні, технологічні, інвестиційні, соціально-психологічні та екологічні.

Усі зазначені фактори є взаємодоповнюваними і покликані забезпечити суб'єктам господарювання аграрної сфери цільовий рівень конкурентоспроможності. Їхнє науково обґрунтоване системне застосування забезпечує конкурентні переваги в досягненні поставленої мети, а також надає можливості згрупувати чинники і виявити причини зниження критеріїв конкурентоспроможності продукції.

На практиці нами рекомендується наступний порядок аналізу запропонованих чинників: визначення реальної ситуації, постановка проблеми; виявлення

найбільш істотних факторів за допомогою опитування думки фахівців або проведення фронтального методу брейнстормингу; деталізація факторів, що істотно впливають на рівень конкурентоспроможності; встановлення причин, які на даний момент піддаються коригуванню; вибір базової стратегії; контроль за реалізацією – визначення конкретних осіб, підрозділів, організацій, відповідальних за доведення коректованих чинників до встановленого рівня. Отже, комплексне виявлення чинників дає змогу визначити конкурентні переваги і формувати їх для реалізації конкурентоспроможності продукції.

Найважливішими умовами конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, за даними виконаних нами досліджень, є:

- наявність достатньої за обсягом та асортиментом продукції, що підлягає реалізації (ринкового збуту);
- виробництво продукції (як сільськогосподарської сировини, так і готового продовольства), що набула необхідної якості і споживчої вартості, здатної задовольнити запити різних категорій споживачів;
- здатність займати на ринку стійкий сегмент, можливість диверсифікації виробництва і на цій основі залучення нових споживачів за допомогою освоєння нових ринків збуту;
- можливість постійної модернізації техніко-технологічної бази для оновлення асортименту і підвищення споживчих властивостей продукції;
- можливість формування ціни на продукцію, що сприяє її стійкому збуту, а також отримання необхідних розмірів прибутку для подальшого розвитку;
- можливість скорочення й оптимізації витрат на виробництво і збут, що дає можливість маневрувати ціною для стійкого збуту;
- прагнення не відставати від конкурентів і особливо від провідних товаровиробників, які формують збутову політику, прагнення лідувати на збутовому і споживчому ринку з виробленої продукції, що постачається, задавати умови торгівлі;
- наявність висококваліфікованої маркетингової служби (або фахівців-маркетологів);
- наявність продуманої виробничої і збутової стратегії, а також реклами виробленої і реалізованої продукції;
- наявність усталеного і впізнаваного бренду підприємства і виробленої ним продукції.

Висновки

Визначено п'ять груп факторів (*фактори часу, фактори якості, фактори прибутку, фактори знань та інвестиційні чинники*), які покликані забезпечити створення подальших інновацій, зниження собівартості виробництва і збільшення прибутку від їх реалізації. До факторів сільськогосподарського виробництва, сукупна дія яких покликана забезпечити конкурентоздатність продукції, також віднесено природні, організаційні, економічні, правові, технічні, технологічні, інвестиційні, соціально-психологічні та екологічні.

Наукова новизна розробки полягає в обліку системної взаємодії виявлених чинників, значна частина яких має механізм регулювання, що дає змогу визначити резерви підвищення конкурентоспроможності продукції. Реалізація розробки покликана задіяти наявні резерви і визначити стратегію підвищення конкурентоспроможності продукції незалежно від теперішньої економічної ситуації.

Уточнено зміст поняття «конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції», під яким слід розуміти кінцевий результат системної взаємодії природних, економічних, організаційних, правових, технічних, технологічних, ін-

новаційних, інвестиційних, екологічних, соціально-психологічних чинників, втілених у продукції, реалізація яких забезпечує стійке фінансове становище учасників ринку в системі «виробництво – збут» на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках.

Новизна визначення полягає і в тому, що конкурентоспроможність розглядається як результат процесу виробництва, є динамічною категорією, динаміка якої обумовлена сукупністю взаємодіючих факторів, значна частина з яких розглядається як керовані параметри, а їхнє коригування спонукає товаровиробника формувати комплекс стратегічних заходів і тактичних рішень з підвищення рівня конкурентоспроможності продукції.

Встановлено, що основними принципами конкуренції є: наявність предмета конкуренції; конкурентне середовище, різноманіття суб'єктів ринку; попит; визначення головної мети; альтернативність варіантів; впевненість в собі, заснована на знаннях; ініціатива і лідерство; концентрація зусиль; співробітництво; облік уроків і невдач та ін. Облік сформульованих принципів сприяє досягненню успіху в конкурентних відносинах і визначально впливає на конкурентоспроможність продукції.

Література

1. *Белобородько В.* Пути укрепления конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий / В. Белобородько // *Агроекономика*. – 2004. – № 5. – С. 61-62.

2. *Головачев А. С.* Методологические основы конкурентоспособности предприятий и товара / А. С. Головачев // *Экономика и упр.* – 2005. – № 1. – С. 4-8.

3. *Гануш Г. И.* Научные приоритеты формирования конкурентных преимуществ АПК / Г. И. Гануш // *Агроекономика*. – 2005. – № 8. – С. 5-7.

4. *Тациян Г. О.* Система принятия решения о производстве конкурентоспособной продукции / Г. О. Тациян // *Маркетинг*. – 2009. – № 2 (105). – С. 13-17.

5. *Юданов А. Ю.* Теория конкуренции: прикладные аспекты / А. Ю. Юданов // *Мировая экономика и междунар. отношения*. – 1997. – № 6. – С. 41-53.

6. *Марцин В. С.* Економічна стратегія конкурентної політики – шлях до ефективної діяльності підприємства / В. С. Марцин // *Проблеми науки*. – 2007. – № 11. – С. 22-28.

7. *Богдан Ю. М.* Досягнення конкурентоспроможності як інструмент активізації інноваційних процесів / Ю. М. Богдан // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. – 2010. – № 3. – С. 7-16.

8. *Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія* / [Денисенко М. П., Михайлова Л. І., Грищенко І. М. та ін.]; за ред. М. П. Денисенка, Л. І. Михайлової. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1050 с.

9. *Соловьев В. П.* Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (синергетические эффекты инноваций). / В. П. Соловьев. – К.: Феникс, 2004. – 504 с.

10. *Великий Ю. В.* Проблеми інноваційного розвитку економіки України / Ю. В. Великий // *Науковий вісник ЧДДЕУ*. – 2011. – № 2. – С. 104-108.

11. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. В. Б. Боброва. – М.: Прогресс, 1991. – 736 с.

12. *Портер М.* Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер; ред. Я. В. Заблоцкий. – М.: Вильямс, 2003. – 496 с.

ЗМІСТ

Вступне слово.....	3
Розділ 1 Економічна теорія	
<i>Захаров О.І.</i> Глобалізація та її вплив на економічну безпеку	4
<i>Розевельт Вінтсі Жое</i> Сучасні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства.....	13
<i>Соляник А.В.</i> Енергетична безпека України як функціональна складова її економічної безпеки.....	23
<i>Сулейман Валид Мил'яд</i> Роль інформації у процесі виробництва.....	28
<i>Ткач Д.І.</i> Лібералізація господарської діяльності в Угорщині як перший крок на шляху економічних трансформацій (досвід 90-х років ХХ сторіччя).....	33
<i>Ткаченко Н.О.</i> Регулювання зовнішніх ефектів: теоретичні підходи та практичний досвід	44
Розділ 2 Фінанси	
<i>Вербинська М.О.</i> Кредитні ризики комерційних банків в сучасних економічних умовах.....	54
Розділ 3 Міжнародна економіка	
<i>Бобров Є.А.</i> Аналіз становлення енергетичної безпеки Європейського Союзу	61
<i>Одягайло Б.М., Швай В.В.</i> Мінімізація ризиків українського підприємства-експортера на міжнародних ринках	73
<i>Рокоча В.В.</i> До питання про методологію аналізу проблем інформатизації світової економіки.....	82
Розділ 4 Економіка підприємства	
<i>Борисова О.О.</i> Зовнішні чинники економічної безпеки підприємств сфери ресторанного бізнесу України.....	92
<i>Евтушенко С.В.</i> Інвестиційна безпека підприємства як фактор забезпечення його конкурентоспроможності в довгостроковому періоді.....	99
<i>Кириченко О.С., Дарага І.А.</i> Економічна безпека інноваційного розвитку виробничих підприємств в Україні.....	108
<i>Леонова О. О.</i> Удосконалення аналітичної оцінки тіньової економічної діяльності промислового підприємства на основі аналізу використання ресурсів	114
<i>Петрова І.Л., Белова О.І.</i> Мотивування стратегічної активності підприємств	119
<i>Сова О.Ю.</i> Особливості організації та функціонування малого підприємництва в Україні.....	128
Розділ 5 Менеджмент і маркетинг	
<i>Алькема В.Г., Кучмєєв О.О.</i> Порівняльний аналіз моделей управління якістю освітньої діяльності	138
<i>Лелюк О.О.</i> Управління витратами на формування техніко-технологічного потенціалу аграрних підприємств	149
<i>Наумова О.О.</i> Порівняльний аналіз товарів розкоші та їх підробок: намір споживача здійснити покупку та бажання володіти розкішшою	156
<i>Шапоренко О.І., Чібузор Орджі Леонард</i> Фактори впливу інновацій на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції.....	165

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово	3
Раздел 1 Экономическая теория	
<i>Захаров А.И.</i> Глобализация и ее влияние на экономическую безопасность	4
<i>Винтси Жюе Розевельт</i> Современные методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия	13
<i>Соляник А.В.</i> Энергетическая безопасность Украины как функциональная составляющая ее экономической безопасности	23
<i>Сулейман Валид Миляд</i> Роль информации в процессе производства	28
<i>Ткач Д.И.</i> Либерализация хозяйственной деятельности в Венгрии как первый шаг на пути экономических трансформаций (опыт 90-х годов XX столетия).....	33
<i>Ткаченко Н.А.</i> Регулирование внешних эффектов: теоретические подходы и практический опыт.....	44
Раздел 2 Финансы	
<i>Вербинская М.А.</i> Кредитные риски коммерческих банков в современных экономических условиях.....	54
Раздел 3 Международная экономика	
<i>Бобров Е.А.</i> Анализ становления энергетической безопасности Европейского Союза ...	61
<i>Одягайло Б.М., Швай В.В.</i> Минимизация негативного влияния рисков украинского предприятия-экспортера на международных рынках.....	73
<i>Рокоча В.В.</i> Дуальность процесса информатизации мировой экономики.....	82
Раздел 4 Экономика предприятия	
<i>Борисова Е.А.</i> Внешние факторы экономической безопасности предприятий сферы ресторанного бизнеса Украины	92
<i>Евтушенко С.В.</i> Инвестиционная безопасность предприятия как фактор обеспечения его конкурентоспособности в долгосрочном периоде	99
<i>Кириченко О.С., Дарага И.А.</i> Экономическая безопасность инновационного развития производственных предприятий в Украине	108
<i>Леонова А.О.</i> Усовершенствование аналитической оценки теневой экономической деятельности промышленного предприятия на основе анализа использования ресурсов.....	114
<i>Петрова И.Л., Белова Е.И.</i> Мотивирование стратегической активности предприятий	119
<i>Сова Е.Ю.</i> Особенности организации и функционирования малого бизнеса в Украине	128
Раздел 5 Менеджмент и маркетинг	
<i>Алькема В.Г., Кучмеев О.О.</i> Сравнительный анализ моделей управления качеством образовательной деятельности.....	138
<i>Лелюк О.О.</i> Управление затратами на формирование технико-технологического потенциала аграрных предприятий	149
<i>Наумова Е.А.</i> Сравнительный анализ товаров роскоши и их подделок: намерение потребителя совершить покупку и желание владеть роскошью	156
<i>Шапоренко О.И., Орджи Леонард Чибузор</i> Факторы влияния инноваций на конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции.....	165

CONTENT

Introduction.....	3
Chapter 1 <i>Economic Theory</i>	
<i>Zakharov O.</i> Globalization and its impact on economic security	4
<i>Vintsi Joe Rosevelt</i> Modern Methodological Approaches to Assessing of the Enterprise Competitiveness	13
<i>Solianyk A.V.</i> Energy security of Ukraine as a functional component of economic security	23
<i>Suleiman Valid Miliad</i> The Role of Information in Production Process.....	28
<i>Tkach D.</i> Liberalization of Economic Activity in Hungary as the First Step on the Path of Economic Transformations (the experience of the 90-ies of the XX century)	33
<i>Tkachenko N.O.</i> External effects regulation: theoretical approaches and practical experience	44
Chapter 2 <i>Finance</i>	
<i>Verbynska M.</i> Credit Risks of Commercial Banksъ in the Current Economic Conditions .	54
Chapter 3 <i>International Economics</i>	
<i>Bobrov Y.A.</i> The analysis of the European Union’s energy security formation	61
<i>Odiachailo B.M., Shvai V.V.</i> Minimization of negative influence of risks of Ukrainian exporting enterprise on international markets.....	73
<i>Rokocha V.V.</i> Concerning the methodology of analysis of the world economy informatization problems	82
Chapter 4 <i>Enterprise Economics</i>	
<i>Borysova O.</i> External Factors of Economic Security of the Enterprises in the Sphere of Restaurant Business in Ukraine	92
<i>Yevtushenko S.</i> Investment Security of an Enterprise as the factor of Provision of its Competitiveness in the Long-term Period.....	99
<i>Kyrychenko O., Daraha I.</i> Economic Security of Innovative Development of Industrial Enterprises in Ukraine	108
<i>Leonova O.</i> Improvement of Analytical Estimation of Shadow Economic Activities of Industrial Enterprise on the Basis of Analysis of the Used Resources	114
<i>Petrova I., Bielova O.</i> Motivation of strategic activity of enterprises	119
<i>Sova O.Y.</i> The peculiarities of organization and functioning of small enterprises in Ukraine.....	128
Chapter 5 <i>Management and Marketing</i>	
<i>Alkema V.H., Kuchmieiev O.O.</i> Comparative analysis of educational activity quality management systems.....	138
<i>Leliuk O.</i> Management of Expenses on the Formation of the Technical and Technological Potential of Agrarian Enterprises	149
<i>Naumova O.O.</i> Comparative analysis of the luxury goods and their counterfeits: the intention of the consumer to make a purchase and the desire to possess a luxury. .	156
<i>Shaporenko O.I., Orji Leonard Chibuzor</i> Factors of the influence of innovations on competitiveness of agricultural products.....	165

Збірник наукових праць

Вчені записки Університету «КРОК»

Міжнародне фахове видання

Випуск сорок третій

Відповідальний секретар *Г.М. Пазєєва*
Літературне редагування *Г.І. Головльова*
Комп'ютерна верстка *В.І. Гришаков*

Підписано до друку 22.12.2016 р. Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 20,46. Обл.-вид. арк.12,9. Наклад 500 прим.
Зам. 112

Університет економіки та права «КРОК»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано департаментом поліграфії
Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Лагерна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: polygrafia.krok@gmail.com