

**VISNYK
OF THE LVIV
UNIVERSITY**

SERIES ECONOMICS

Issue 53

Scientific Journal

Published 1-2 issues per year

Published since 1968

**ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 53

Збірник наукових праць

Виходить 1-2 рази на рік

Видається з 1968 р.

Ivan Franko National
University of Lviv

Львівський національний
університет Івана Франка

2016

Друкується за ухвалою Вченої Ради Львівського національного університету імені Івана Франка (протокол № 29/12 від 28.12.2016 р.) | Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації. Серія КВ № 14619-3590 від 30.10.2008 р.

Вісник містить статті з економічної теорії, фінансів, банківської справи, менеджменту, маркетингу, обліку та аудиту, економічної статистики, економіки підприємства, проблем економіко-математичного моделювання.

The issue contains articles on economic theory, finance, banking, marketing, management, accounting, economic statistics, economics of enterprise, problems of economic and mathematical modeling.

Редакційна колегія: д-р екон. наук, проф. **С.М. Панчишин** (*головний редактор*); д-р екон. наук, проф. **С.К. Реверчук** (*заступник головного редактора*); канд. екон. наук, доц. **В.Б. Буняк** (*відповідальний секретар*); д-р екон. наук, доц. **О.З. Ватаманюк**; д-р екон. наук, проф. **В.М. Вовк**; канд. екон. наук, проф. **І.В. Грабинська**; д-р екон. наук, проф. **Л.С. Гринів**; д-р психол. наук, проф. **Н.І. Жигайло**; д-р екон. наук, проф. **О.М. Ковалюк**; д-р екон. наук, проф. **М.І. Крупка**; д-р екон. наук, проф. **Б.В. Кульчицький**; д-р екон. наук, проф. **М.І. Кульчицький**; д-р екон. наук, проф. **О.О. Кундицький**; д-р екон. наук, проф. **С.М. Лобозинська**; д-р екон. наук, проф. **Є.Й. Майовець**; канд. екон. наук, проф. **С.О. Матковський**; канд. екон. наук, доц. **Р.В. Михайлишин**; д-р екон. наук, проф. **І.Р. Михасюк**; канд. екон. наук, проф. **П.І. Островерх**; д-р соціол. наук, проф. **Ю.Ф. Пачковський**; канд. екон. наук, проф. **В.Й. Плиса**; д-р екон. наук, проф. **В.І. Приймак**; д-р екон. наук, проф. **О.В. Стефанишин**; канд. екон. наук, доц. **В.Ю. Харко**; д-р екон. наук, проф. **А.Г. Хоронжий**; д-р екон. наук, проф. **Т.В. Яворська**; канд. екон. наук, проф. **В.В. Яцура**.

Professor **S. Panchyshyn** – Editor-in-Chief,
Professor **S. Reverchuk** – Assistant Editor
Associate Professor **V. Bunyak** – Managing Editor

Відповідальний за випуск **Р.В. Михайлишин**

Адреса редакційної колегії:

ЛНУ ім. Івана Франка
Економічний факультет
пр. Свободи, 18,
79008, м. Львів, Україна
тел. (032) 239-41-68
тел./факс: (032) 272-36-55.
ел. пошта: ectheory@franko.lviv.ua

Editorial office address:

Ivan Franko National University of Lviv
Faculty of Economics
18, prosp. Svobody
79008, Lviv, Ukraine
tel. (032) 239-41-68
tel /fax: (032) 272-36-55.
e-mail: ectheory@franko.lviv.ua

http://econom.lnu.edu.ua/Visnyk_Econom/

Комп'ютерна верстка **В.Б. Буняк**

ISSN 2078-6115

Адреса редакції, видавця та виготовлювача:

Львівський національний університет імені Івана Франка
вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, Україна
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції.
Серія ДК № 3059 від 13.12.2007 р.

Формат 70.100/16.
Ум. друк. арк. 28,0.
Наклад 100 прим. Зам. №

© Львівський національний університет імені Івана Франка, 2016

УДК 330.342.17+338.001.36

ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ

Степан Панчишин, Ірина Грабинська

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

Статтю присвячено політико-економічному аналізу співпраці України з МВФ в умовах ринкової трансформації економіки. Здійснено критичний аналіз основних методологічних підходів в економічній науці до оцінки впливу реалізації кредитних програм МВФ як на динаміку основних макроекономічних змінних країн-реципієнтів, так і на інституційне забезпечення стабілізації неусталених господарських систем.

Застосувавши економетричний інструментарій, автори провели оцінку ефективності кредитної співпраці України із МВФ, що дало змогу зробити висновок про неоднозначні її наслідки – на початкових етапах цієї співпраці кредити МВФ позитивно впливали на динаміку ВВП та інші макропоказники, проте у періоди повернення кредиту і зменшення чистих трансферних потоків позитивний вплив не простежувався. Такий висновок в цілому узгоджується із результатами досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних учених про негативний вплив кредитних програм МВФ на економічне зростання більшості країн-реципієнтів. Ці програми одночасно можуть індукувати слабкі негативні імпульси на розвиток демократії та верховенство закону у цих країнах.

У статті також проаналізовано окремі політико-економічні детермінанти та наслідки програмних реформ, ініційованих МВФ у 2015-2016 рр., у сфері: тарифної політики щодо підвищення ціни на газ для населення та програми субсидування; реформування монетарного сектора – заходи, спрямовані на перехід до плаваючого валютного курсу та монетарного режиму інфляційного таргетування; оздоровлення банківського сектору – реалізації вимог МВФ щодо докапіталізації комерційних банків та їх впливи на стан банківського сектору України; проведення дерегуляції економіки та приватизації. Обґрунтовано тезу про те, що подальша дерегуляція та приватизація є необхідною умовою реформування вітчизняної економіки, однак вимагає суттєвого удосконалення законодавчої бази, яка забезпечить прозорість та демократичність умов їх реалізації.

Співробітництво України з МВФ вимагає наукового забезпечення, яке передбачає ґрунтовний аналіз досвіду співпраці, напрацювання нових підходів до формування партнерських відносин, що базуються на врахуванні національних інтересів України, об'єктивну оцінку економічної ефективності вливання кредитних ресурсів в економіку України.

Ключові слова: нова глобальна фінансова архітектура, макроекономічний дисбаланс, чистий трансфер МВФ, докапіталізація банків, дерегуляція економіки, таргетування інфляції, плаваючий валютний курс, зовнішній борг.

На сучасному етапі розвиток відносин між Україною та міжнародними фінансовими організаціями є важливим компонентом державної економічної політики. Співпрацю України із МВФ доцільно розглядати у контексті мобілізації економічного потенціалу та стратегічних орієнтирів розвитку економіки України. Фінансові ресурси МВФ мають важливе значення не лише для подолання макроекономічних диспропорцій, а й нейтралізації скорочення припливу іноземного капіталу, послаблення тиску на вітчизняний валютний ринок. МВФ як глобальна авторитетна інституція впливає на кредитний рейтинг країни на міжнародному фінансовому ринку. Крім того, оскільки Україна опинилась в епіцентрі геополітичного конфлікту, питання про надання фінансової допомоги набуває не лише економічної, а й суспільно-політичної ваги.

Основним критерієм ефективності оцінки такої співпраці є стан економіки країни після виконання країною-реципієнтом кредитних програмних вимог. Одночасно, ефективність такої співпраці залежить також від політико-інституційних детермінант діяльності МВФ.

На сучасному етапі вимальовуються контури побудови нової моделі глобального управління, а МВФ перебуває у процесі реформування і набуває нового статусу - основного координатора економічної діяльності як урядів, так і інших великих суб'єктів міжнародних економічних відносин. У результаті структурної трансформації МВФ повинен перетворитися із інституції, яка допомагає країнам світу у подоланні наслідків фінансових негараздів, на пруденційний механізм виявлення ознак та профілактики виникнення глобальних фінансових криз.

Ці реформи стосуються зокрема поліпшення глобального менеджменту міжнародними фінансовими потоками капіталу, недопущення конкурентних девальвацій національних валют (що своєю чергою призводять до валютних війн), підвищення прозорості та адекватності результатів моніторингу статистичних даних щодо економічного розвитку різних країн. Експерти стверджують, що напрямки реформування такої інституції мають відбуватися із врахуванням інтересів різних країн та регіонів світу.

Існують два погляди на напрямки реформування МВФ – моноцентричний та поліцентричний. Моноцентрична модель глобальної фінансової системи передбачає, що ключову роль у глобальному фінансовому менеджменті відіграють найбільш впливові країни-члени МВФ, зокрема США та країни ЄС, питома вага яких у світовому ВВП сягає 50 %.

Поліцентрична фінансова архітектура передбачає зростання ролі регіональних фінансових установ (Європейський стабілізаційний механізм, Арабський валютний фонд, *Chiang Mai Initiative*), які забезпечують виконання низки функцій на регіональному рівні паралельно із МВФ. Така структура глобальної фінансової архітектури є необхідною умовою розвитку багатополярного світу [20; 21].

Новий етап співпраці України і МВФ став предметом інтелектуальної дискусії серед учених, політиків, державних діячів, експертів та пересічних громадян [6]. Серед ключових її питань – розвиток конструктивного діалогу, узгодження програмних положень співпраці, які відповідають інтересами національної безпеки.

Упродовж останніх півстоліття переважна більшість країн, що розвиваються, стали учасниками програм кредитної співпраці з МВФ і отримали фінансову підтримку від цієї міжнародної організації. З огляду на таке широке охоплення країн кредитними програмами в економічній науці стали актуальними проблеми оцінки їх результативності та внесок у процеси макроекономічної стабілізації.

У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі дослідниками запропоновано різні методологічні підходи до оцінки результативності такої співпраці. Найперше економісти намагаються оцінити безпосередній вплив фінансової допомоги на економічне зростання та інші показники економічної активності. Однак проведення об'єктивного аналізу стикається зі значними методологічними труднощами. Річ у тім, що країни-члени МВФ звертаються за фінансовою допомогою тільки тоді, коли їх економіки переживають труднощі короткострокового характеру, пов'язані із врегулюванням наслідків зовнішньої нерівноваги та у періоди макроекономічної дестабілізації.

Численні дослідження, проведені зарубіжними вченими (*Haque and Kahn* (1998), *Wooldridge* (2002)), дають суперечливі результати в залежності від вибору інструментальних змінних та методики аналізу. Однією із методологічних проблем є обрання адекватних інструментальних змінних для оцінки економічної ефективності кредитних програм МВФ [16; 26]. Так, Р.Бароу та Джонг Лі вважають, що у дослідженні варто простежити напрями причинно-наслідкових зв'язків та відокремити економічні ефекти кредитів від впливу економічних умов у певній країні на ймовірність і розмір виділених кредитів. Крім того, економічний ефект кредитних програм, ухвалених МВФ, залежать в першу чергу від політико-інституційних умов процесу ухвалення рішень міжнародною організацією щодо виділення коштів.

Головною інновацією дослідження, проведеного Бароу та Лі, є те, що МВФ розглядають як бюрократичну і політичну організацію. Вчені застосували особливий підхід до визначення інструментальних змінних аналізу, що базуються на врахуванні політико-економічних детермінант кредитної діяльності МВФ.

Здійснивши політико-економічний аналіз кредитної діяльності МВФ впродовж останніх трьох десятиліть ХХ ст., дослідники дійшли висновку, що позитивне рішення про виділення кредиту і його розмір певній країні, залежать передовсім від величини квоти країни у цій організації, кількості співробітників МВФ, які походять з цієї країни, а також наявності та тісноти політичних та економічних зв'язків країни-позичальника із найвпливовішими країнами у МВФ – головними акціонерами цієї організації – зокрема, США і країнами ЄС.

На основі емпіричних даних про динаміку ВВП та участь у кредитних програмах МВФ 130 країн упродовж 1975-2000 рр., дослідники здійснили регресійний аналіз впливу кредитної допомоги МВФ на економічне зростання. Вчені розділили досліджуваний період на п'ятирічки і проаналізували надані кредити впродовж кожної п'ятирічки і та відповідні п'ятирічні показники зростання ВВП. Проведений регресійний аналіз дав підстави для висновку про те, що участь у кредитних програмах країн-членів МВФ справляла негативний вплив на економічне зростання. Крім того, отримання кредитів індукує слабкі негативні імпульси на розвиток демократії і верховенства закону в країнах-реципієнтах. Ослаблення верховенства закону відкриває ще один непрямий канал, за яким кредитні програми МВФ не можуть максимізувати потенціал економічного зростання [14].

У результаті проведення регресійного аналізу для 20 країн з перехідною економікою (Албанії, Білорусі, Болгарії, Боснії і Герцеговині, Естонії, Латвії, Литві,

Македонії, Молдові, Польщі, Росії, Румунії, Сербії і Чорногорії, Словаччині, Словенії, Угорщині, Україні, Хорватії, Чехії) було виявлено значну лінійну залежність від надходження кредитів МВФ таких показників національних економік, як сукупні національні видатки, імпорт товарів та послуг, реальна процентна ставка, валові прямі іноземні інвестиції та обсяги торгівлі. Водночас, не виявлено прямої лінійної залежності від надходження кредитів МВФ таких показників, як рівень безробіття, валові внутрішні заощадження, сукупні видатки держави, приріст ВВП, експорт товарів та послуг, індекс реального обмінного курсу. Це свідчить про недостатню ефективність механізму надання та використання кредитів МВФ у розвитку виробничої сфери, інноваційній діяльності, регулюванні державних видатків, впливу на структуру та зростання ВВП [1].

Цікавим, на нашу думку, щодо обраного методологічного інструментарію, є підхід Ф. Кушнірського, який вважає, що історія співпраці між МВФ та Україною свідчить про те, що, МВФ має обмежені засоби для того, щоб стимулювати економічне зростання в Україні. Дослідник оцінив модифіковану чотирифакторну виробничу функцію для економіки України, яка серед факторів, які створюють дохід, містить працю, капітал, інституційний індекс, і як окремий фактор – кредити МВФ. На основі економетричної оцінки внеску кожного фактора у процес створення доходу вчений доходить висновку, що фактори капітал і праця роблять позитивний внесок у продукування ВВП, тоді як фактор “кредити МВФ” має позитивне, однак дуже несуттєве значення. Це дало підстави авторові відхилити гіпотезу про стимулювальний вплив кредитів МВФ на економічне зростання [17].

Автори проаналізували внесок кредитів МВФ у динаміку реального ВВП України на різних етапах співпраці і дійшли висновку, що на її початкових етапах, кредити ВВП справді чинили вагомий позитивний вплив на динаміку ВВП та інші макроекономічні показники. Однак, коли розпочинався період повернення кредиту і чисті трансфери фінансових потоків від МВФ зменшувались, або набували навіть від’ємних значень позитивна залежність зменшувалась, або навіть ставала від’ємною. Перевищення темпів приросту платежів за виділеними кредитами МВФ над темпами зростання ВВП означає, що стимулювальний вплив на сукупний попит вичерпаний (таблиця 1, рис. 1, 2, 3).

Таблиця 1

**Кредити МВФ та основні макроекономічні показники України,
1994-2015 рр.**

Рік	Сума отриманого кредиту, млн SDR	Сплата процентів та комісій, млн SDR	Повернення тіла кредиту, млн SDR	Чистий трансфер, млн SDR	Відношення державного і гарантованого зовнішнього боргу до ВВП, %	Темп зростання реального ВВП (% до попереднього року)	Темп інфляції (грудень до грудня), %	Сальдо поточного рахунку, % до ВВП, %	Міжнародні резервні активи на кінець року, млрд дол. США	Обмінний курс гривні щодо USD (середній за період)
1994	249.3	0.04	0	249.2	9.18	-22.9	401	-2.4	0.2	31700 ⁺
1995	787.9	27.5	0	760.4	17.04	-12.2	181.7	-3.2	1.1	147307 ⁺
1996	536.0	51.3	0	484.8	19.57	-10.0	39.7	-2.7	2.0	1.8295
1997	207.3	74.1	0	133.2	19.14	-3.0	10.1	-2.7	2.4	1.8617
1998	281.8	84.8	77.3	119.7	26.48	-1.9	20.	-3.0	0.8	2.4495
1999	466.6	80.7	407.0	-21.1	39.52	-0.2	19.2	3.0	1.1	4.1304.1
2000	190.1	92.5	643.5	-545.9	33.1	5.9	25.8	3.9	1.5	5.4402
2001	290.0	68.2	361.2	-139.4	26.61	9.2	6.1	3.7	3.1	5.3701
2002	0	42.7	140.8	-183.5	24.04	5.2	-0.7	7.5	4.4	5.3266

2003	0	31.1	144.5	-175.6	21.33	9.6	8.2	5.8	6.9	5.3327
2004	0	30.1	201.8	-231.9	18.72	12.1	12.3	10.6	9.5	5.3192
2005	0	34.1	202.8	-236.9	13.55	2.6	10.3	3.1	19.4	5.1247
2006	0	35.9	279.0	-315.0	11.74	7.3	11.6	-1.5	22.3	5.0500
2007	0	25.3	279.0	-304.3	9.7	7.9	16.6	-3.7	32.4	5.0500
2008	3000.0	8.6	215.6	2776.8	10.27	2.3	22.3	-7.0	31.5	5.2672
2009	4000.0	87.4	57.3	3885.3	22.73	-14.8	12.3	-1.5	26.5	7.7912
2010	2250.0	157.7	0	2092.3	25.48	4.1	9.1	-2.1	34.6	7.9356
2011	0	230.1	0	-230.1	22.93	5.2	4.6	-6.0	31.8	7.9676
2012	0	198.1	2234.4	-2432.5	21.92	0.3	-0.2	-7.9	24.6	7.7910
2013	0	110.7	3656.3	-3767	21.12	0.0	0.5	-8.7	20.1	7.9930
2014	2972.7	38.6	2390.6	544	93.9	-6.8	24.0	-3.4	7.5	11.8867
2015	4728.1	106.3	968.8	3653	131.3	-9.9	43.3	-0.2	13.3	21.8447

⁺ - курс долара в українських карбованцях

Джерело: [9; 24; 25].

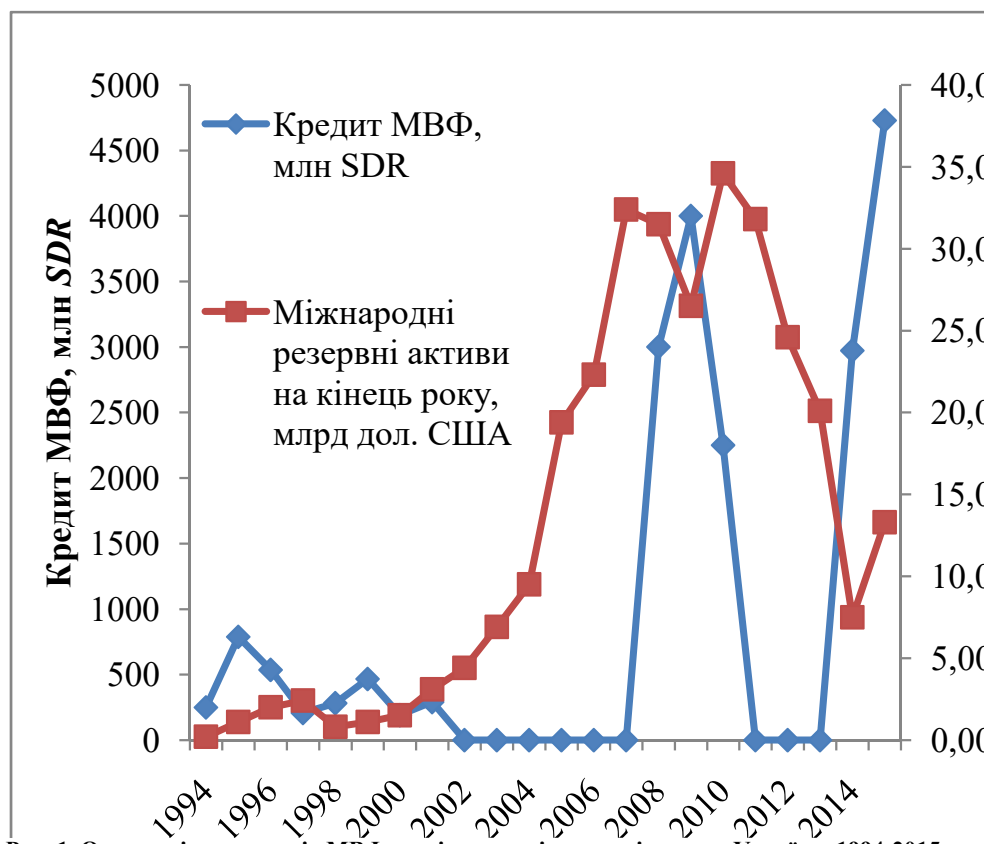


Рис. 1. Отримані кредити від МВФ та міжнародні резервні активи України, 1994-2015 рр.

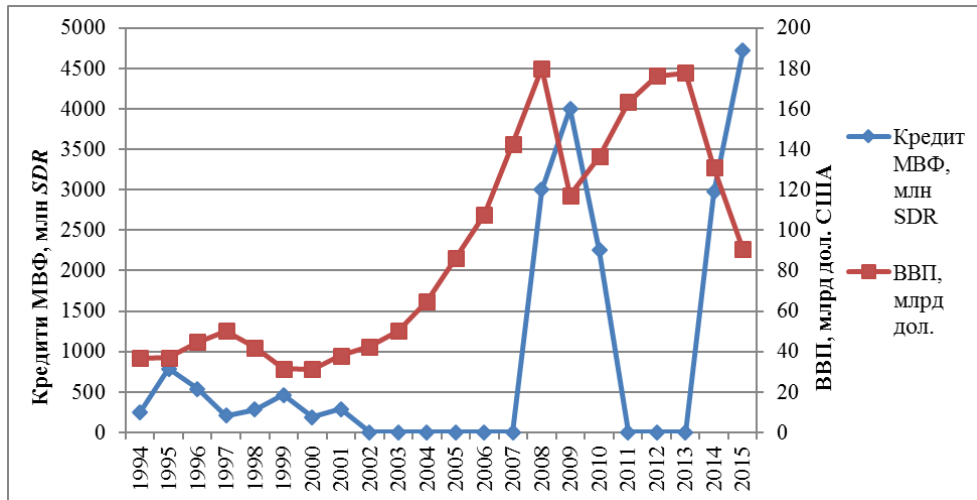


Рис. 2. Кредити МВФ та ВВП України, 1994-2015 рр.

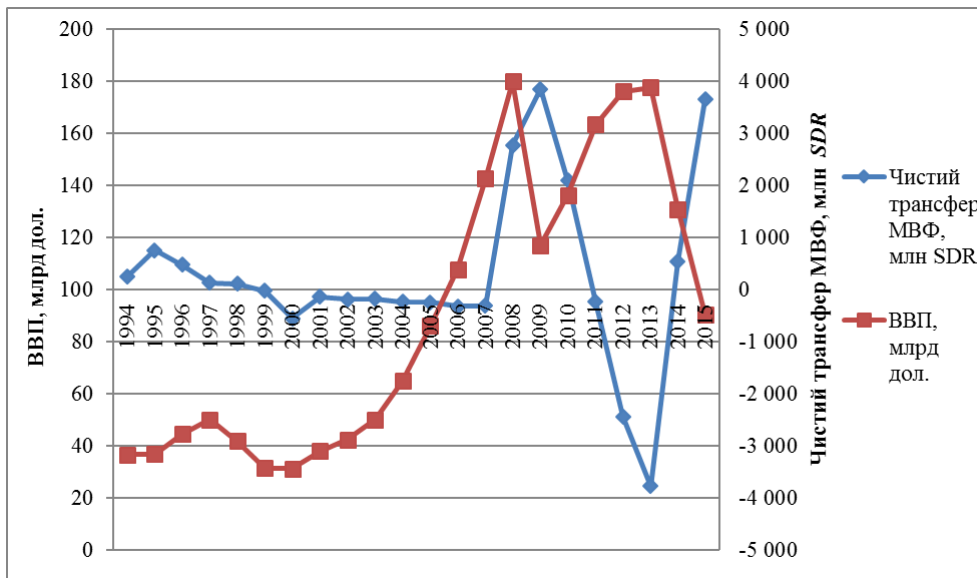


Рис. 3. Чистий трансфер розрахунків із МВФ та ВВП України, 1994-2015 рр.

На основі статистичних даних Міністерства фінансів України та МВФ про фінансову позицію України та проведені трансакції побудовано рівняння регресії, які дозволяють оцінити вплив кредитів МВФ на економічне зростання. Рівняння регресії, наведені в таблиці 2 свідчать про те, що отримані оцінки безпосереднього впливу виділених кредитів МВФ та чистих трансферів МВФ на ВВП та рівень зовнішньої заборгованості України впродовж усього періоду співпраці не є статистично значущими.

Таблиця 2

Результати економетричного оцінювання впливу кредитної співпраці України з МВФ на економічне зростання, 1994-2015 рр.

X	Y	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації R2	d-статистика Дарбі-Уотсона		t-критерій Ст'юдента		F-критерій Фішера	
					d	Автокореляція	tem	tkpa	Fem	Fkra
Чисті трансфери МВФ (млн SDR)	ВВП (млрд дол. США)	$Y = 0.00021X + 90.479$	-0,07	0,0042	0,1687	додатна	0,2982	< 1,7247	1,5575	> 0,05
Отриманий кредит від МВФ (млн SDR)	ВВП (млрд дол. США)	$Y = 0.0102X + 80.65$	0,27	0,0748	0,2057	додатна	1,3032	< 1,7247	0,0147	< 0,05
Отриманий кредит від МВФ (млн SDR)	Відношення зовнішнього державного боргу до ВВП (%)	$Y = 0.0128X + 17.481$	0,65	0,4226	0,8918	додатна	3,9201	> 1,7247	0,4163	> 0,05
Отриманий кредит від МВФ (млн SDR)	Валовий зовнішній борг на кінець року (млрд дол. США)	$Y = 0.0138X + 60.786$	0,47	0,2219	0,0711	додатна	2,1360	> 1,7530	0,0265	< 0,05

Це можна пояснити, зокрема, враховуючи специфіку фінансових ресурсів, які надходять від МВФ – як правило, мають короткостроковий чи середньостроковий характер і спрямовані передовсім на досягнення цілей макроекономічної стабілізації, яка повинна супроводжуватися реалізацією реформ. Безпосередніми одержувачами цих ресурсів є сектор загального державного управління та органи грошово-кредитного регулювання. Тому очікуваний ефект є опосередкованим.

Макроекономічна стабілізація має стати позитивним сигналом для інвесторів і слугувати припливу до країни тих інвестицій, які сприятимуть нагромадженню капіталу, а отже, зростанню доходу. Кредити МВФ, безперечно, можуть стати важелем регулювання та стабілізації економіки у кризовий період та реалізації реформ. Для країн, що розвиваються, залучення кредитних ресурсів від міжнародних фінансових організацій є життєво необхідною умовою забезпечення економічного зростання. Впровадження запропонованих реформ повинно створити підґрунтя для реалізації реформ іншого характеру – структурних, які і мають забезпечити реалізацію повною мірою економічного потенціалу країни та економічне зростання.

Неспроможність країни самостійно вирішувати проблеми фінансування передовсім видатків бюджету, призводять до того, що країна бере в борг нові грошові кошти, які стають частиною фінансових ресурсів країни і завдяки відповідним економічним механізмам можуть впливати на економічне зростання. Однак, таке вливання може і не мати позитивних результатів. Причиною такого розвитку подій можуть бути як політична, так і економічна нестабільність, негативні збурення на

світових ресурсних та товарних ринках неусталеність господарської системи країни, уряд якої неспроможний провадити ефективну економічну політику, яка тісно пов'язана із поглибленням демократизаційних процесів у країні. Іншим прикладом нераціонального використання позикових коштів є їх проїдання. Нераціональне використання залучених ресурсів, безсистемне нагромадження державного боргу несе за собою значні загрози у вигляді дефолту чи інфляції. Отже, кредити МВФ є одним із чинників зростання зовнішньої заборгованості України, як і інших країн, які перебувають на шляху демократизації та європеїзації (таблиця 3, рис.4).

Традиційним для сучасної економічної науки є підхід, за яким бюджетний дефіцит та державний борг слугують стимулюванню сукупного попиту, а отже, економічному зростанню у короткостроковому періоді та зменшують обсяг капіталу і темп економічного зростання у довгостроковому періоді [4]. При цьому економісти не беруть до уваги інституційні та політичні чинники економічного зростання.

Однак такий позитивний вплив зростаючої заборгованості є опосередкований і вимагає продуктивного відповідального уряду, який прагне і може проводити реформи, ефективну, продуману макроекономічну політику і вболівати за національні інтереси. На такий уряд суспільство може претендувати тільки в умовах інтенсивного впровадження демократії та посилення процесів європеїзації.

Таблиця 3

Частка заборгованості перед міжнародними фінансовими організаціями у зовнішньому боргу України

На кінець року	Зовнішній державний борг, млрд дол. США	Відношення зовнішнього державного боргу до ВВП, %	Обсяг кредитів, отриманих Україною від МВФ, млн SDR	Заборгованість перед МФО, млрд дол. США	Частка заборгованості перед МФО у зовнішньому державному боргу, %
1996	9.1	-	536.0	-	-
1998	11.0	-	281.8	4.5	40.1
2000	8.0	25.6	190.1	2.4	30.0
2002	8.1	19.1	0	2.6	32.1
2004	8.8	13.6	0	2.4	27.3
2006	9.8	9.1	0	2.5	25.5
2008	11.2	6.2	3000	3.2	28.6
2009	17.1	14.6	4000	8.5	49.7
2010	22.9	16.8	2250	10.4	45.4
2011	24.5	14.8	0	10.6	43.3
2012	26.1	14.8	0	10.02	38.4
2013	27.9	15.7	0	7.8	28
2014	31.4	24.0	2972.7	10.8	27
2015	34.4	38.0	4728.1	14.0	40.6

Джерело: [10].

Українські дослідники (Г.Кучер, В.Калитчук, Ю. Матвєєва, Г. Кармелюк та ін.), досліджуючи взаємозв'язок державної заборгованості із основними макроекономічними показниками, доводять, що зростання валових зовнішніх боргових зобов'язань України, зумовлене новими запозиченнями та видатками на обслуговування поточних боргових зобов'язань, супроводжується зростанням ВВП і валового зовнішнього боргу [2; 5].

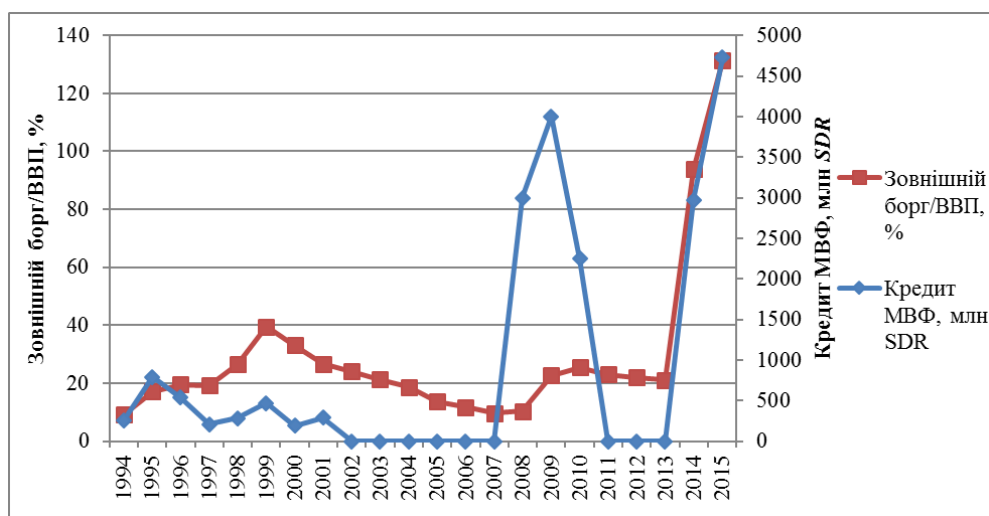


Рис. 4. Кредити МВФ та зовнішній борг України, 1994-2015 рр.

Однією із особливостей функціонування сучасної світової фінансової системи є наявність певної взаємозалежності між ключовими учасниками фінансового ринку, при чому найбільші міжнародні організації задають тон та визначають умови гри на цьому ринку. Припинення кредитної співпраці України з МВФ упродовж 2002-2007 рр. несприятливо вплинуло на умови співробітництва України з іншими фінансовими організаціями такими як Світовий банк, фінансовими інституціями Європейського Союзу та приватними кредиторами на ринку євровалют. Для вирішення проблем врегулювання негативного сальдо платіжного балансу та обслуговування боргових зобов'язань чи реалізації інфраструктурних проєктів, фінансованих Світовим Банком чи ЄБРР, необхідно отримати кредитні ресурси у одного із них. Відсутність співпраці з МВФ, яка передбачає моніторинг макроекономічної ситуації в країні, служить відповідним сигналом для приватних інвесторів на ринку єврооблігацій та створює менш привабливі умови для українських суверенних позичальників.

Зупинимось на кількох аспектах програмних реформ МВФ у 2015 -2016 рр., які були реалізовані, і які, на наш погляд, потребують більше уваги як з боку МВФ, так із боку української влади.

По-перше, тарифна політика. Вимоги щодо підвищення тарифів на газ для населення зумовлені на перший погляд величезними фінансовими проблемами державної компанії НАК "Нафтогаз України", вирішення яких лягає на державний бюджет і спотворює державні фінанси. Таке вирішення цієї проблеми державних фінансів, на нашу думку, має низку негативних наслідків. Запропоновані МВФ заходи уже негативно позначились на платоспроможності та рівні життя переважної більшості населення. Програми субсидування, які покликані нейтралізувати ці наслідки, є неефективними і в свою чергу створюють додаткові умови для корупційних схем і зловживань бюджетними коштами.

Відсутність дієвого законодавства, що визначає принципи функціонування ринку електроенергії, економічно необґрунтовані підходи до формування тарифів на газ та теплову енергію викликають багато запитань у суспільства як до МВФ, який сформулював ці вимоги, так і до Уряду. Більшість населення вважає, що співпраця

уряду із МВФ є тягарем для економіки України. Уряду поки що не вдалось напрацювати нові підходи у співпраці з МВФ щодо формування тарифної політики. Тому, нашу думку, МВФ мав би вимагати передовсім провести заходи, спрямовані на поліпшення системи урядового менеджменту, корпоративного менеджменту НАК «Нафтогаз» та інших державних регуляторних інститутів (зокрема, Національної комісії, яка здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг), що є відповідальними за формування тарифів. Це дало б змогу забезпечити обґрунтованість та прозорість процесу тарифоутворення. Такі заходи дозволять переглянути та встановити економічно обґрунтовані тарифи, заспокоїти суспільство і забезпечити конструктивний діалог між владою та суспільством.

Окремі незалежні експерти енергетичного ринку переконують суспільство про високу корумпованість системи енергопостачання та про те, що газ для населення постачається із вітчизняного видобутку, а його ціна, включаючи операційні та транспортні витрати та ренту, є значно нижчою, ніж ціна імпортованого газу, яку закладено в основу тарифоутворення в Україні.

Різке падіння рівня життя населення унеможливило реалізацію інших реформ – окрім масштабного скорочення сукупного попиту, стають неможливими впровадження енергоощадних технологій, що дозволило б зменшити витрати ресурсів домогосподарствами. Підвищення з 1 січня 2017 р. мінімальної заробітної плати навряд чи допоможе нейтралізувати негативні наслідки надвисоких тарифів на газ для населення, особливо в умовах прискореної непередбаченої інфляції.

По-друге, монетарний сектор. Високий рівень відкритості вітчизняної економіки вимагає переходу до плаваючого валютного курсу, що дасть змогу убезпечити економіку від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх збурень. Використання впродовж тривалого періоду фіксованого валютного курсу призвело до погіршення стану торговельного балансу і вичерпання золотовалютних резервів. Одним із сигнальних маяків співпраці України з МВФ та умовою отримання фінансової допомоги є перехід до плаваючого валютного курсу та поступова зміна режиму проведення монетарної політики – перехід до інфляційного таргетування.

Економічна наука визначає низку короткострокових та довгострокових чинників, які можуть впливати на валютний курс і спричиняти його волатильність. В умовах політичної та економічної нестабільності дія чинників короткострокового характеру – несприятливі очікування, зумовлені політичними та економічними подіями або спекулятивний фактор особливо посилюють негативну волатильність валютного курсу, одним із наслідків якої є стагфляція.

Традиційна економічна теорія, що базується на висновках і положеннях кейнсіанських моделей відкритої економіки Мандела-Флемінга-Дорнбуша вважає, що зниження реального обмінного курсу (*RER*) є одним з найважливіших чинників експортоорієнтованого зростання. Поліпшення цінних співвідношень у зовнішній торгівлі стимулює експорт, обмежує імпорт і перешкоджає надмірному збільшенню внутрішнього попиту через ефект багатства – залежність приватного споживання від реальної вартості грошових, фінансових та інших активів.

Однак, результати сучасних досліджень зарубіжних та вітчизняних учених свідчать про те, що у країнах із неусталеною господарською системою знецінення національної валюти може не справляти позитивного впливу на стан платіжного балансу. Зокрема, емпіричні дослідження С. Міллера та М. Упадхія для 83 країн світу (переважно для країн із низьким та середнім рівнем доходу) упродовж 1960-

1989 рр. виявили негативний вплив зниження обмінного курсу на продуктивність факторів виробництва економіки [19].

А. Русек, зокрема, досліджував вплив динаміки *RER* на ВВП і торговельний баланс країн Центрально-Східної Європи. Для Польщі сальдо експорту-імпорту не залежало від динаміки обмінного курсу та промислового виробництва, але такий вплив був сильнішим для Словаччини, Угорщини і Чехії [23].

Емпіричні дослідження вітчизняних економістів свідчать про те, що зниження обмінного курсу не збільшувало експорт і не поліпшувало динаміки доходу (ВВП і промислового виробництва) в Україні. Неспростовні факти полягають лише в тому, що стрімке знецінення гривні у 2008-2009 рр. майже на 70 % не запобігло ні зменшенню експорту, ні глибокому спаду ВВП [11].

Перехід до політики плаваючого валютного курсу без комплексного впровадження інших реформ, як показує практика, може негативно вплинути на макроекономічну динаміку і поглибити макроекономічні диспропорції. Проявом таких негативних наслідків в Україні стали стагфляційні процеси в останні роки. Водночас, НБУ упродовж 2015-2016 рр. намагається реалізувати поставлені МВФ вимоги, проте, в цьому випадку підхід до виконання поставлених вимог набуває ознак формального виконаного "домашнього завдання".

Динаміку курсу вітчизняної валюти визначають як фундаментальні чинники, так і ситуативний чинник – політична нестабільність. Погіршення зовнішньої кон'юнктури сприяє скороченню припливу іноземної валюти в країну. Ні Національний банк, ні Уряд не протидіють фундаментальним чинникам валютної волатильності. Інакше кажучи, перехід до плаваючого валютного курсу позитивно впливатиме на стан платіжного балансу та відновлення економічного зростання тільки на тлі реалізації інших важливих економічних реформ – зокрема структурних, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності економіки країни та зниження рівня доларизації. Тому наприкінці 2015 і в 2016 рр. НБУ інколи повертався до практики використання золотовалютних резервів для згладжування надмірної ситуативної волатильності.

По-третє, оздоровлення банківського сектору. Серед досягнень у проведенні реформ НБУ розглядає те, що йому вдалося впродовж останніх років до нуля знизити фіскальне домінування над монетарною політикою – під яким розуміють монетизацію Національним банком державного боргу на потреби НАК «Нафтогаз», фінансування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, докапіталізацію державних комерційних банків.

На виконання вимог МВФ щодо оздоровлення банківського сектору, Верховна Рада прийняла Закон України від 4 липня 2014 р № 1586-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи». НБУ розробив та затвердив своєю постановою № 464 від 06.08.2014 р. поетапний план поступового доведення капіталізації банків до 500 млн грн впродовж наступних десяти років. Відповідно до цієї постанови менеджери банків склали та погодили із НБУ та акціонерами графіки поетапного нарощування капіталу.

Однак Національний Банк України без будь-яких обговорень постановою № 58 від 4.02.2016 р прискорив докапіталізацію банків і зобов'язав комерційні банки наростити статутний капітал щонайменше до 300 млн грн до 11 січня 2017 року. Проміжний *deadline* – 1 липня 2016 р. передбачав, що усі банки повинні мати статутний капітал не менше 120 млн грн [7].

Вимога МВФ і рішення НБУ, на перший погляд, виглядають обґрунтованими. Докапіталізація повністю відповідає збільшенню ризиків у банківській системі, необхідності компенсувати збільшення простроченої заборгованості і різкого зниження курсу гривні щодо долара. Причиною прискорення докапіталізації НБУ вважає недостатню якість наявного капіталу фінансових установ і своє прагнення запобігти перетворенню банків у фінансові піраміди.

На переконання керівництва НБУ, такі швидкі радикальні заходи дозволять підвищити надійність банків, «очистити» банківську систему від слабких установ, завдяки зростанню рівня достатності регулятивного капіталу та від банків із непрозорою структурою власності, чи тих, які займалися відмиванням грошей. Проте, таку реформу слід проводити обережно, при цьому варто звернутися до кращого світового досвіду. Формальний підхід до виконання зазначених заходів може викликати і низку негативних наслідків. Раптове внесення змін у затверджені і вже узгоджені графіки докапіталізації в умовах війни та економічної кризи є неприпустимими. Основним джерелом фінансових ресурсів для поповнення капіталу є доходи акціонерів, які у 2015 р. в умовах економічної кризи суттєво зменшились. Слід зауважити, що вимоги Базелівського комітету з банківського нагляду Банку міжнародних розрахунків щодо рівня необхідного капіталу мають, як правило, проциклічний характер, яке передбачає створення запасу капіталу у період піднесення для його використання у фазі економічного спаду [12].

Ці заходи матимуть своїм наслідком зростання показника концентрації і укрупнення банківського бізнесу, витіснення невеликих банківських установ, монополізацію ринку банківських послуг, зниження рівня конкуренції. В Україні на кінець 2015 р. функціонували 119 банків. За інформацією НБУ, капітал банків менше 300 млн грн мають 76 банків. Отож, на вітчизняному ринку можуть залишитись лише 43 банки.

Однак, як показує світовий досвід, малі банки теж мають право на життя і відіграють помітну роль у фінансовій системі розвинутих країн. Малі і середні банки становлять наприклад у США 80 %, а у Німеччині – 60 %. З іншого боку, вимоги щодо мінімального розміру статутного капіталу у більшості країн ЄС складає від 5-7 млн євро. Вимога до українських банків 300 млн грн (10 млн євро) виглядає непродуваною, хоча б, тому, що розмір активів українських банків є значно меншим.

Наприклад, активи Приватбанку – одного із найбільших банків України складають приблизно 10 млрд євро, для порівняння – німецького – «Комерцбанку» – близько 600 млрд євро [15]. Крім того, головним показником надійності банку є не загальний абсолютний показник капіталізації, а відносні показники – в Україні норматив достатності Н2. Слід зазначити, що за показником Н2 у більшості малих і середніх банків перевищує законодавчо встановлений мінімум – 10 % [8].

Водночас, необхідний рівень капіталізації, як і будь-які інші новації у сфері банківського регулювання, мають бути аналітично обґрунтованими із проведеною оцінкою можливих наслідків, широкого обговорення серед банківського співтовариства, акціонерів та суспільства загалом. Такої процедури дотримуються і Базелівський комітет із банківського нагляду Банку міжнародних розрахунків і Банк Англії.

Автоматичне виконання вимоги МВФ щодо докапіталізації комерційних банків призведе до банкрутства банків, яке зрештою змусить державу брати на себе забезпечення виплат із Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Особливо це стосується установ із непрозорою структурою власності та тих, які власне займалися відмиванням грошей і можуть завчасно подбати про свою ліквідацію, довівши банк до

банкрутства. Це призведе до збільшення фінансового навантаження на Фонд гарантування вкладів, і на державний бюджет, бо у критичних ситуаціях Фонд дофінансується із кишені держави. За таких умов виявиться непродуманий підхід до оздоровлення банківського сектору, необхідні додаткові дієві важелі реалізації цієї реформи.

По-четверте, проведення дерегуляції економіки та приватизації – одна із вимог МВФ. Верховна Рада у лютому 2016 р. прийняла у другому читанні законопроект № 2319 про масштабну приватизацію підприємств, які ще перебувають у державній власності. Однак, нині, таке рішення виглядає не зовсім вчасним та ефективним. Як показує досвід 90-х років, масова приватизація призвела до того, що кілька сімей стали ключовими власниками значної частини національного багатства, а держава почала служити їхньому бізнесу.

За наявного інституційного забезпечення приватизаційних процесів в Україні, наряд чи наслідки наступної хвилі масштабної приватизації суттєво відрізняться від попередніх. Як свідчить досвід новітньої економічної історії, приватизація може сприяти підвищенню ефективності функціонування економіки тільки за умови встановлення відповідних правил гри. Необхідно забезпечити прозорість та демократичність умов проведення приватизації.

В Україні сьогодні функціонують 3 500 державних компаній. З них – тільки 1600 працюючі і переважно є потужними споживачами бюджетних дотацій.

На думку А. Аслунда, передовсім варто позбутися понад півтори тисячі малих і непродуктивних підприємств, продавши їх на місцевих аукціонах. Ще близько 100 великих підприємств доцільно продати на добре підготовлених міжнародних конкурсах. При цьому головною метою приватизації цього разу має бути позбавлення держави від токсичних активів, а отже, мінімізація бюджетних втрат, припинення корупційних схем, пов'язаних із державними підприємствами, стимулювання відновлення економіки, і лише потім – отримання доходів у бюджет. В той же час, в країні необхідно створити реальні права власності [13].

На сучасному етапі розвиток відносин між Україною та міжнародними фінансовими організаціями є важливим компонентом державної економічної політики. Співробітництво України з МВФ вимагає наукового забезпечення, яке передбачає ґрунтовний аналіз досвіду співпраці, напрацювання нових підходів до формування партнерських відносин, що базуються на врахуванні національних інтересів України, об'єктивну оцінку економічної ефективності вливання кредитних ресурсів в економіку України.

Методологічні труднощі оцінки ефективності співпраці України із МВФ, на нашу думку, вимагають удосконалення інструментарію та побудови адекватних інструментальних змінних, що дозволять виявити впливи виділених кредитів на процеси макроекономічної стабілізації. Зокрема, застосування у подальших дослідженнях *tobit model* та врахування політико-інституційних детермінант кредитної співпраці, дозволить адекватно оцінити результати та виявити подальші напрямки кредитної співпраці України та МВФ.

1. Івлева І.В. Роль Міжнародного валютного фонду в макроекономічній стабілізації європейських транзитивних країн [Текст]: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / І.В. Івлева ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2004. – 20 с.
2. Кармелюк Г. Зовнішній борг України і валовий внутрішній продукт: моделі трендів динаміки [Текст] / Г.Кармелюк, С.Пласконь, Х.Кармелюк // Вісник

- Тернопільського національного економічного університету. – № 2, 2014. – С.130-142.
3. Кудряшов В.П. Рекомендації МВФ з питань фіскальної політики та їх урахування в Україні [Текст] / В.П. Кудряшов // Економіка України. – 2016. – № 10. – С.3-19.
 4. Манків Н.Г. Макроекономіка [Текст] / Н.Г. Манків; пер. з англ. і наук. ред. С. Панчишин. – К.: Основи. 2000. – 588 с.
 5. Матвеева Ю.М. Аналіз зовнішнього державного боргу та макроекономічних показників за допомогою багатофакторного моделювання [Текст] / Ю.М. Матвеева // Екон.-мат. моделювання соц.-екон. систем: 36. наук. пр. – К.: МННЦІТС НАН та МОН України, 2012. – Вип. 17. – С. 143-159.
 6. Налаштування ефективної співпраці України з МВФ потребує впровадження нових підходів (Нотатки круглого столу) [Текст] // Вісник НБУ, липень 2014 р. – С.6-11.
 7. Про збільшення капіталу банків України [Текст] / постанова Національного банку України № 58 від 04.02.2016 // Офіційний вісник України. – 11.03.2016, № 18, стаття 750, код акту 80956/2016. – стор. 513.
 8. Про розмір регулятивного капіталу банку [Електронний ресурс] / лист НБУ від 14.10.2008 № 47-412/1061-13829 // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v1382500-08>
 9. Річні звіти НБУ за 1994-2015 рр. [Електронний ресурс] // Національний Банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58023
 10. Стан державного боргу України (Архів) [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?cat_id=43000
 11. Шевчук В. О. Макроекономічні ефекти відхилень реального обмінного курсу від рівноважного рівня в Україні [Текст] / В. О. Шевчук // Міжнародна економічна політика. – № 1-2 (12-13). – 2010. – С. 257–277.
 12. Aliaga-Díaz R. The Macroeconomic Effects of Anti-Cyclical Bank Capital Requirements: Latin America as a Case Study [Text] / Roger Aliaga-Díaz, Maria Pia Olivero, Andrew Powellz // Cass Business. – School City University London. – April, 2011. – 26 p.
 13. Anders A. High Time for Privatization in Ukraine [Electronic resource] / A. Anders // New Atlanticist. – Atlantic Council's public policy blog. – May 16. – Access mode: <http://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/high-time-for-privatization-in-ukraine>
 14. Barro J. R. IMF Programs: Who Is Chosen and What Are the Effects? [Text] / Robert J. Barro, Jong-Wha Lee // Harvard University and Korea University. – March, 2004.
 15. Commerzbank [Electronic resource] // Wikipedia. – Access mode: <https://en.wikipedia.org/wiki/Commerzbank>
 16. Haque N. Do IMF-Supported Programs Work? A Survey of the Cross-Country Empirical Evidence [Text] / N. Haque, M.S. Kahn // IMF Working Paper, WP/98/169. – 1998.
 17. Kushnirsky F.I. Ukraine and The IMF: An Uneasy Cooperation [Text] / F.I. Kushnirsky // International Journal of Business and Social Research. – №7, Volume 4. – July, 2014. – P.120-130.
 18. Legeida N. Ukraine and the IMF [Text] / E.Segura, N.Legeida. – The Bleyzer Foundation. – September, 2002. – 16 p.
 19. Miller S. The effects of openness, trade orientation, and human capital on total factor productivity [Text] / S. Miller, M. Upadhyay // Journal of Development Economics. – Vol. 63, No. 2 (December). – 2000. – P. 399–423.
 20. Pradumna B. R. Does global finance need a new Bretton Woods? [Electronic resource] / Rana B. Pradumna // World economic forum. – August 7, 2014. – Access mode:

- <https://www.weforum.org/agenda/2014/08/bretton-woods-financial-institutions-china-reform/>
21. Pradumna B. R. Evolving Global Economic Architecture: Will We have a New Bretton Woods? [Text] / Rana B. Pradumna // The RSIS Working Paper series. – No.215. – November 19, 2010.
 22. Reinhart C. The International Monetary Fund: 70 Years of Reinvention [Text] / C.M.Reinhart, C. Trebesch // Journal of Economic Perspectives. – Volume 30, Number 1. – Winter 2016. – P.3-28.
 23. Rusek A. Real Exchange Rates, Economic Performance, and Trade Balances in the Central European Free Trade Association [Text] / A.Rusek // International Advances in Economic Research.– Vol. 2, No. 4. – 1996. – P. 386–393.
 24. Ukraine and the IMF Transactions with the Fund [Electronic resource] // International Monetary Fund. – Access mode: <http://www.imf.org/external/country/UKR/index.htm>
 25. Ukraine and the IMF: Transactions with the Fund from May 01, 1984 to February 29 2016 [Electronic resource] // International Monetary Fund. – Access mode: http://www.imf.org/external/np/fin/tad/extrans1.aspx?memberKey1=993&endDate=2016%2D08%2D06&finposition_flag=YES
 26. Wooldridge J.M. Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data [Text] / J.M. Wooldridge // Cambridge MA, MIT Press. – 2002.

POLITICAL-ECONOMY ANALYSIS OF UKRAINE'S COOPERATION WITH THE INTERNATIONAL MONETARY FUND

Stepan Panchyshyn, Iryna Hrabynska

*Ivan Franko National University of Lviv
Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine*

The article is devoted to analysis of political and economic cooperation between Ukraine and the IMF during market economy transformation. The authors made critical analysis of the basic methodological approaches in economics to assessment the impact of the implementing IMF lending programs on the dynamics of key macroeconomic variables recipient countries, and the institutional stabilization support of unsteady economic systems.

By applying econometric tools, the authors evaluated the efficiency of credit Ukraine's cooperation with the IMF, which made it possible to conclude that IMF loans had a positive impact on GDP and other macroeconomic indicators on the initial stages of this cooperation, but this impact was not traced in periods of repayment and reduce net transfer flows. This conclusion is generally consistent with the research of both domestic and foreign scientists about the negative impact of IMF loan programs on economic growth in most of the recipient countries. These programs can also induce weak negative impulses on democracy and the rule of law in these countries.

It also analyzes some political and economic determinants and consequences of the program of reforms initiated by the IMF in 2015-2016 years, in particular: tariff policy – to increase gas prices for households and subsidy programs; reforming the monetary sector – measures to transition to a floating exchange rate and inflation targeting monetary regime; sanitation of the banking sector - implementation of the requirements of the IMF with regarding to the capitalization of commercial banks and their impact on the banking sector of Ukraine; of deregulation and privatization. The thesis was proved that the further deregulation and privatization is a prerequisite for reforming the national economy, but

require substantial improvement of the legal framework that ensures transparency and democratic conditions for their implementation.

Cooperation of Ukraine and the IMF requires scientific foundation, which provides a detailed analysis of the experience of cooperation, the development of new approaches to forming partnerships based on the national interests of Ukraine, objective assessment of economic efficiency of credit injections into the economy of Ukraine.

Keywords: new global financial architecture, macroeconomic imbalances, net transfers IMF, capitalization of banks, deregulation, inflation targeting, floating exchange rate, external debt.

УДК 658.012.23

ЦІННІСНІ ОСНОВИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ І ДЕФІЦИТУ ЧАСУ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Володимир Яцура¹, Віктор Назимко²

¹Львівський національний університет імені Івана Франка
²Донецький національний технічний університет

У турбулентному оточенні в умовах пресингу часу і невизначеності необхідно обґрунтувати нову ієрархію цінностей, яка більші повно враховувала б особливості оперативного управління. Під тиском часового пресингу та невизначеностей турбулентного оточення дотримуватись стратегічних цілей і цінностей буде важко якщо взагалі можливо. Тому вивчена складна проблема обґрунтування і розробки ціннісних основ оперативного управління в умовах невизначеності і дефіциту часу на прийняття рішень. Досліджені протиріччя між необхідністю оперативного прийняття швидких рішень і стратегічним характером цінностей управління. Доведено, що переважна більшість методів оперативного управління проектом не може бути реалізована без опори на цінності організації. Показано, що стійке управління проекту чи організації забезпечується баченням майбутнього яке може бути реалізоване у повній мірі на основі ідеї становлення України як інтегрованої незалежної нації, наявності цінностей і стратегічних цілей, що створює міцний фундамент для визначення місії і її виконання.
Ключові слова: цінності організації, управління проектом, місія.

Постановка проблеми

Незважаючи на досягнення у розвитку теоретичних основ управління більш ніж половина проектів закінчуються зі значним запізненням, перевитратами бюджетів та урізуванням цілей. Так 31% проектів завершуються провалом, 53% закінчуються зі значним запізненням і перевитратами бюджету в середньому у 1,9 рази і тільки 16% проектів укладаються в планові строки і бюджет [1]. Такий негативний результат обумовлений перш за все сучасним турбулентним оточенням проектів, в якому параметри і структура проектів характеризуються сильною невизначеністю.

Чим вона значніша, тим частіше необхідні зміни плану проекту і тим швидше вони повинні прийматись. Проте стандартні ітераційні, а отже тривалі процедури розгляду, аналізу і прийняття змін входять у принципові протиріччя з вимогами оперативного управління. Без швидкої адаптації до турбулентного оточення, яке постійно змінюється, проекти приречені на провал. У зв'язку з цим були обґрунтовані пріоритетні моделі і методи оперативного управління проектами на основі стандартів з урахуванням кращих досягнень гнучкого управління і сучасних вимог до швидкої адаптації проектів до турбулентного нестационарного оточення [2]. Застосовуючи вказані методи, можна здійснювати ефективне управління навіть у

випадку, коли час на прийняття оперативного рішення становить 0,2 від періоду, який потрібен у випадку застосування стандартних процедур управління [3].

Зрозуміло, що у турбулентному оточенні в умовах пресингу часу і невизначеності необхідно обґрунтувати нову ієрархію цінностей, яка більш повно враховувала б особливості оперативного управління. Саме це обумовлює актуальність поставленої проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Системний підхід до менеджменту передбачає ретельний вибір цінностей управління, які складають світогляд і філософське бачення стратегії розвитку фірми чи проекту [4,5]. Так Медведева О. вважає [6], що сучасне ефективне управління повинно бути ціннісно-орієнтованим і неможливе без залучення несилової взаємодії зацікавлених сторін проекту. Проте чим більше зацікавлених сторін, тим важче узгодити стратегічні цінності управління та скоординувати управління складною системою (наприклад портфелем проектів) таким чином, щоб виконати місію організації чи команди управління [7].

Очевидно, що під тиском часового пресингу та невизначеностей турбулентного оточення дотримуватись стратегічних цілей і цінностей буде ще важче якщо взагалі можливо. Тому на перший погляд в умовах дефіциту часу на прийняття рішень і структурної та параметричної невизначеності необхідність вибудови ієрархії цінностей організації чи проекту відходить на другий план. Іншими словами складається враження, що необхідність прийняття оперативних рішень «на ходу» і адаптування до швидких і непередбачених змін турбулентного оточення знецінює важливість стратегічного бачення і довгострокові ціннісні орієнтири організації. Разом з тим численні результати як закордонних вчених [8-10], так і вітчизняних [11,12] доводять, що управління без ціннісних орієнтирів приречене на провал. Таким чином постає складна проблема обґрунтування і розробки ціннісних основ оперативного управління в умовах невизначеності і дефіциту часу на прийняття рішень.

Постановка цілі

Формулювання цінностей організації і особливо їх сповідування є найбільш складним завданням менеджменту а конкретна структура чи ієрархія цінностей відрізняється індивідуальністю і для кожної організації повинна враховувати її особливості. Проте доцільно розглянути ідеологічні основи побудови цінностей в умовах оперативного управління під пресингом дефіциту часу на прийняття рішень на тлі невизначеностей турбулентного оточення, що і є метою даної роботи.

Виклад основного матеріалу

Протиріччя між необхідністю оперативного прийняття швидких рішень і стратегічним характером цінностей управління легше проаналізувати на прикладі проекту, оскільки його виконання обмежено у часі. Тому розглянемо моделі і пріоритетні методи, які були обґрунтовані для оперативного управління проектом для умов, коли часу на прийняття рішень згідно стандартним процедурам недостатньо [2].

Необхідність оперативного управління проектами обумовлена параметричними і структурними невизначеностями, які виникають у сучасному турбулентному оточенні. Затримки прийняття рішень у середовищі, яке швидко змінюється, погіршують якість управління та підвищують ймовірність його провалу. Найбільш ефективним інструментом попередження таких негативних результатів є використання ранніх сигналів [13]. Аналіз публікацій та практичного досвіду

управління проектами дозволив ідентифікувати наступні сигнали (табл. 1), які дають можливість заздалегідь занотувати ризики провалу проекту, що насувається.

Таблиця 1

Реєстр ранніх сигналів, що є провісником провалу проекту

Ранні сигнали провалу проекту	Зацікавлені сторони	Вимоги	Процеси	Команда
Ризики гуманітарного блоку				
Підтримка вищого керівництва падає	X			
Слабкість менеджера проекту				X
Відсутність залучення зацікавлених : сторін	X			
Слабка відповідальність членів команди				X
Брак знань і умінь членів команди				X
Погано сплановане залучення предметних експертів	X			
Процесні ризики				
Неналежним чином сформульовані вимоги до документації і критеріям успіху		X		
Відсутність контролю змін процесів або управління			X	
Неефективне планування та управління			x	
Руйнація комунікацій між зацікавленими сторонами			X	
Ресурси призначаються іншим : проектам, що мають вищий пріоритет		X		
Проект не має аналогів у бізнесі		X		
Темпи варіації параметрів проекту зростають			X	

Переважає більшість методів оперативного управління проектами базується на контролі ранніх сигналів. Ці методи реалізуються у рамках проактивної моделі і децентралізованої структури управління проекту (рис. 1). Це досягається максимально можливим використанням апріорної інформації у вигляді провісників негативних тенденцій розвитку проекту, параметрів розподілу вхідних випадкових факторів, що впливають на хід виконання проекту, та ймовірностей робіт календарного плану.

Саме оперативне управління дає можливість вчасно реагувати на швидкі зміни оточення проекту у турбулентному середовищі. Змінюються принципи планування, згідно яким базовий план проекту декомпонується на короткі підпроекти, які передають естафету один одному у режимі спадкоємності. У свою чергу максимально можлива декомпозиція робіт календарного плану дозволяє здійснювати управління малими порціями або короткими командами. Такі команди одночасно виконують роль управління і розвідки (або дослідження) нестационарного турбулентного середовища, яке породжує параметричну і структурну невизначеність. Завдяки цьому створюються сприятливі умови для мінімізації відхилень від глобальної мети проекту та швидкої адаптації параметрів і структури проекту до раптових змін його оточення.

Ранні попередження про негативну тенденцію розвитку проекту дають такі методи, як оцінка зрілості окремих етапів проекту, використання досвіду минулих проектів, інтуїція, проектний аналіз, аналіз оточення проекту, аналіз інтерфейсів (наприклад між технікою і людьми), вдосконалені методи комунікації, які

забезпечують максимальну доступність інформації та її оперативний розподіл між учасниками проекту. Як окремий новий метод ухилення від ризиків запропоновано трансформацію оперативного управління у тактичне.



Рис. 1. Моделі та методи оперативного управління

Мольяном і Волкером доведено, що основною рушійною силою створення організаційної етики є лідерство, що базується на ціннісних основах менеджменту [8]. Важливу роль у оперативному управлінні проектами в умовах невизначеності відіграють такі якості менеджера проекту, як збалансована комбінація soft skills [14] і технічної освіти у галузі проекту, здатність засвоювати нові знання і використовувати їх за новими призначеннями.

Децентралізація створює сприятливі умови для самоорганізації, на фоні якої виникає довіра у комунікаціях менеджеру і команди, та усувається можливість виникнення організаційного мовчання, а рішення приймаються у рамках соціального контексту, який має психологічну, економічну, політичну, моральну та когнітивну розмірність. Менеджер повинен комбінувати уміння, відношення та манеру поведінки, які у сукупності зменшують спротив швидким змінам плану, складу

команди і структури управління, тактики і навіть стратегії проекту в турбулентному оточенні.

Можна поставити риторичне запитання: наскільки гарантовано якісне управління проектом з точки зору ефективного застосування пріоритетних методів оперативного управління, наведених на рис. 1. Об'єктивно слід зазначити, що правильне визначення пріоритетних методів оперативного управління ще не означає їх автоматичне застосування. Навіть додержання децентралізації управління не гарантоване, якщо керівництво проекту не вибудує відповідної ієрархії цінностей і не організує регулярний контроль і повагу до них. Спокуса застосувати швидке командне управління в так званому «ручному» режимі буде надто високою в критичних ситуаціях, коли виникатиме гостра необхідність приймати термінове рішення.

Застосування такого методу як вимірювання виконавських можливостей членів команди вимагає об'єктивності, яка гарантована лише за умов поваги до відповідних цінностей. Проте найбільш критичними і чутливими до цінностей управління є методи гуманітарного блоку (рис. 2).



Рис. 2. Методи вдосконалення гуманітарного блоку оперативного управління проектом

Так децентралізована структура управління (рис. 1) створює сприятливі умови для самоорганізації команди проекту, але не гарантує її як такої. Самоорганізація виникне тільки внаслідок загальної згоди усіх членів команди які реально сповідують відповідні цінності, наприклад такі як активна позиція, небайдужість, пріоритет співпраці а не пасивне вичікування команд і розпоряджень. Демократичний стиль управління буде стверджуватись і укріплюватись не тільки завдяки тому, що менеджери вищих рівней структури управління будуть добровільно стримуватись від спокуси диктаторських замашок, але й менеджери нижчих рівней та члени команди управління відстоювати та активно захищати цінності колегіального прийняття рішень і рівенства.

Взаємна підстраховка можлива тільки за умов сповідування таких цінностей як чуйність, уважність та повага один до одного.

Стійкий прояв самодисципліни управлінського персоналу виникає тільки завдяки атмосфері вимогливості і взаємної поваги.

Важливо підкреслити, що становлення такої прогресивної форми менеджменту як заощадливе виробництво [15] починається з декларації цінності продуктів, товарів чи послуг для кінцевого споживача та утвердження і закріплення вказаної цінності в розумах усієї команди.

Таким чином аналіз пріоритетних методів оперативного управління свідчить про те, що навіть у випадку управління проектами – коли обмежений у часі не тільки повний життєвий цикл проекту, але й прийняття оперативних рішень відбуваються в умовах дефіциту часу – цінності управління мають ключове визначальне значення.

Оскільки управління здійснюється людьми, а не автоматичними системами, філософська основа цінностей покоїться на моралі. Останні дослідження свідчать про неухильне зростання цінностей гуманітарного блоку управління [4-6, 8-12]. Розрізняють загально-людські пріоритети і специфічні для галузі або фірми цінності.

До першої групи відносяться такі загальні принципи, як турбота про екологію навколишнього середовища, чесне відношення до найманих працівників, добродійність для суспільства або корисний вклад для розвитку певної галузі чи професії. Декларації малого бізнесу часто узгоджуються з персональними принципами власників, які хочуть розділити з підлеглими свої консервативні, ліберальні або духовні цінності, або роз'яснити зацікавленим сторонам, чому вони ведуть бізнес таким чином. Більш масштабний бізнес формулює свої цінності так, щоб вони співпадали з принципами окремих груп клієнтів для підвищення їх лояльності до фірми. Загальні цінності можуть включати чесність, згуртованість, справедливість і повагу до неповторності особистості, тобто прийняття того факту, що кожна людина є індивідумом і команда повинна враховувати його особливості і поважати його точку зору, а не підстригати усіх під одну гребінку.

Група специфічних цінностей формулюється щоб конкретизувати – як бізнес збирається реалізувати свої принципи. Наприклад бізнес може пожертвувати частину свого прибутку для допомоги місцевим молодим талантам або ветеранським організаціям. Компанії, які бажують оточити себе екологічно свідомими замовниками можуть використовувати екологічні матеріали для упаковки своєї продукції, співробітничати з реалізаторами і постачальниками, які у свою чергу мають «зелені» програми і також жертвують частину від своїх продаж групам, що борються за охорону оточуючого середовища. Бізнес, що веде торгівлю жіночими товарами може пожертвувати частину своїх доходів на програми боротьби з раком молочних залоз.

Включення таких програм і цінностей у свої офіційні уставні документи є важливою частиною бізнесу.

Організація культури включає в себе основні норма і цінності, прийняті в компанії, а також організаційне кредо, тобто систему поглядів і переконань співробітників. Вона визначає тенденцію поступати певним чином конкретній ситуації. Організаційна культура впливає на поведінку як окремих співробітників, так і організації в цілому, визнаючи свій спосіб «робити речі».

Стиль поведінки визначається тим, як компанія веде конкурентну боротьбу, яким чином організовує і забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції, як співпрацюють між собою співробітники компанії, наскільки вони схильні до ризику, інновацій і творчості. Зокрема, культура визначає ступінь, в якій організація допускає здійснення помилок, або їх уникнення, що суттєво впливає на щоденну діяльність організації.

Іншими словами, культура – це залежна змінна, яка визначається поведінкою в такій же мірі, як самостійний чинник, що визначає поведінку. Щоб змінити поведінку, а разом з нею організаційну культуру, необхідно провести кадрові зміни, модифікувати системи стимулювання і контролю, а також організаційну структуру. В результаті зміни критичних характеристик компанії змінюється поведінка людей, які переглядають своє сприйняття того, що дійсно важливе для організації, а що ні. Працівники повинні зрозуміти, що їх діяльність, скерована на розвиток організації, буде відповідним чином винагороджена. Культура організації закріплюється відповідними стандартами і нормами, які визначають сприйняття і бажаність певних форм поведінки, правильний (скерований на добрі справи) спосіб мислення і дій.

Культура управління організацією об'єднує два рівні – зовнішній і внутрішній. Зовнішній (видимий) рівень культури охоплює інтер'єр офісів, фізичні символи, корпоративні ритуали, кодекс поведінки. Внутрішній (невидимий) рівень культури відображає фундаментальні цінності, які знаходяться на глибинному рівні свідомості. Вони подаються у вигляді цікавих ідей, правильного способу дій, самостійного творчого мислення, забезпечуючи взаєморозуміння, повагу і довіру між працівниками і менеджментом організації. Наприклад, уявлення про колектив як одну велику родину. Працівники мають бути переконані, що організація турбується про них і очікує, що вони також будуть турбуватися про організацію. У свою чергу довіра викликає у людей схильність обмінюватись ідеями і законами, проявляти творчість і відкритість. Віра працівників про вільну торгівлю з Євросоюзом, про підтримку українських підприємств країнами Європи сприяє розширенню новаторства, орієнтованості на результат, увагу до деталей і дрібниць, підвищення якості продукції, забезпечення стабільності і скерування на зростання та дальший розвиток. Це поєднується з уявою працівників про стабільність робочого місця і отримання заробітної плати.

Зазначені характеристики оцінки працівниками рівня культури не є вичерпним. Кожна організація може розширити їх в залежності від кількості «нав'язливих» ідей, які скеровують, формують і визначають сильну культуру, цінності якої організації сумлінно підтримують, поширюють і активно впливають на співробітників. Дуже важливим є також націленість культури на формування цілісного і гармонійного особистісного розвитку співробітників і менеджерів пошуку єдності доборчеснот. Адже зрадити одній з чеснот, наприклад, розсудливості, яка визначає найкращу і найефективнішу реалізацію ідеї і завдання, означає зрадити всі інші чесноти (справедливість, поміркованість, мужність). Навпаки, розсудливість зміцнює інші

доборчесноти, даючи можливість розрізняти і звершувати добро у кожній конкретній ситуації. Більше того, в умовах економіки знань і постійної підтримки інновацій сильна культура має бути націлена на формування таких характеристик творчих особистостей як енергійність, мужність, наполегливість, взаємозалежність. Творчі особистості мають бути наполегливими, боротися за свою ідею, аргументовано переконувати інших, розуміти цінність ідей і потребу її реалізації. Нестандартне мислення, впевненість у собі, допитливість дає можливість отримувати неочікувані успішні результати для компаній.

Сучасні дослідження сформували цілі управління по відношенню до культури організації як змінної величини. Культура має бути спрямована на підвищення ефективності організації, на єдність і згуртованість колективів, на підтримку і зміцнення ситуаційного підходу в менеджменті, на ідентифікацію різних типів сильних і слабких сторін культури і забезпечення однорідності всередині організації, тощо. Варто звернути особливу увагу на те, що саме культура, як психічний стан людської поведінки допомагає пояснити і ухвалити відповідні рішення щодо незрозумілих та ірраціональних аспектів поведінки груп, команд та цілого колективу організації. Більше того, культура, виступаючи ядром або стержнем єдності, допомагає розв'язувати проблеми хаосу і впорядковувати його [16].

Зрозуміло, що узагальнити принципи побудови ієрархії цінностей важко, проте можна скористатись підходом, який розробили автори публікації [7]. Цінності управління автори розбили на три великих групи: бачення майбутнього, місію і власне самі цінності.

Декларація бачення світлого майбутнього відображає високу ціль, те до чого ми прямуємо і пояснює **чому** ми цього прагнемо. Формулюючи місію ми характеризуємо **що** ми робимо щоб досягти високої цінності, задекларованої у баченні і таким чином втілити у практику нашу мрію. Проте одна справа декларувати цінності і зовсім інша притримуватися їх на практиці, виконуючі місію, що відповідає задекларованій цілі. Мало хто зможе щиро стверджувати, що його повсякденна практична діяльність завжди відповідає високим вимогам стратегічного бачення або цінностям. Така відповідність вимагає відданості цінностям, принциповості і навіть іноді жертвованості. На таке здатні далеко не всі члени команди. Проте одною з головних задач професійного менеджменту і є виховання відданості поставленим стратегічним цінностям і тренування команди реалізувати їх під час виконання своєї місії.

Нарешті декларація самих цінностей характеризує спосіб, яким ми, або **як** досягаємо майбутнього, виконуючи свою місію. Чи не витрачаємо ми час марно, чи не використовуємо нечесні методи (досягаючи мету любимими засобами). Тобто виконуючи свою місію для досягнення мети ми повинні притримуватися задекларованих цінностей і не порушувати принципів, на яких вони побудовані.

Враховуючи реальну суспільно-політичну ситуацію і конкретну стадію розвитку України в історичному контексті як держави можна сформулювати бачення майбутнього з точки зору розвитку бізнесу і менеджменту у цілому. Автори вважають, що найбільш міцним фундаментом бачення майбутнього може слугувати національна ідея становлення України як нації, що складається з великої кількості національностей і культур. В Україні є унікальний шанс нарешті отримати реальну незалежність і побудувати цивілізовану демократичну державу, в якій основоположним принципом буде гуманність і повага до особистості та загальнолюдських цінностей [17]. Саме таке бачення може забезпечити універсальний бренд для бізнесу чи суспільної організації, яка хоче мати сталий

розвиток і побудувати міцну стратегію. Зроблено, сформовано, або організовано на Україні - повинно бути найбільш престижним брендом, за який поважають у світі. Така основа гарантує багатий вибір благородних цілей і міцних стратегій для виконання складних місій.

Висновки

Навіть під час оперативного управління в умовах невизначеності і дефіциту часу на прийняття рішень цінності мають першочергове значення, тому що моделі і пріоритетні методи оперативного управління неможливо успішно реалізувати без опори на цінності. Оскільки управління здійснюється людьми, а не автоматичними системами, філософська основа цінностей покоїться на моралі. Тому найбільш критичними і чутливими до цінностей управління є методи гуманітарного блоку.

Найбільш міцним фундаментом бачення майбутнього може слугувати національна ідея становлення України як нації, що складається з великої кількості національностей і культур. В Україні є унікальний шанс нарешті отримати реальну незалежність і побудувати цивілізовану демократичну державу, в якій основоположним принципом буде гуманність і повага до особистості та загальнолюдських цінностей. Саме таке бачення може забезпечити універсальний бренд для бізнесу чи суспільної організації, яка хоче мати сталий розвиток і побудувати міцну стратегію, а також мати відповідь на питання **чому** і ради чого вона розбудовує свою діяльність. На основі бачення перспективи легше визначити цінності і цілі організації, щоб розуміти **як**, якими шляхами рухатись до майбутнього. Таке бачення майбутнього як ідеологічна основа і стратегія у вигляді цінностей і цілей є міцним фундаментом для формулювання і виконання своєї місії або послідовних у часі місій щоб знати **що** треба робити для наближення до поставлених цілей.

Напрямки подальших досліджень

В подальшому передбачається практична реалізація обґрунтованого підходу до бачення майбутнього організації, формування її цінностей і виконання місій у галузях вуглевидобутку, будівництва, сільського господарства, культури, економіки. Планується також дослідження механізмів заохочення зацікавлених сторін слідування задекларованим цінностям. Увага дослідників буде також акцентована на вивченні і прогнозуванні можливої еволюції цінностей протягом життєвого циклу проекту, та на різних етапах становлення і зрілості організації.

1. Dalcher D. Project management the agile way: Making it work in the enterprise / D.Dalcher // Project Management Journal, 42 (1) 2011. – С. 92-104.
2. Назимко В.В. Модели, методы и информационное обеспечение оперативного управления проектами. Монография / В.В.Назимко, Саарбрюкен: Palmarium Academic Publishing, 2014. –331с.
3. Назимко В.В. Оперативне управління проектом в умовах параметричної і структурної невизначеності: визначення поняття і його часових параметрів/ В.В.Назимко // Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування. – Миколаїв: НУК. 2014. – С.77-82.
4. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів: БаК. 2001. – 624 с.
5. Afonso S. L. The use of process management based on a systemic approach/ S. L. Afonso, E. O. B. Nara, L. M. Kipper // International Journal of Productivity and Performance Management. Vol. 62 Iss: 7, 2013 – Pp.758 - 773.

6. Медведєва О. М. Ціннісно-орієнтоване управління взаємодією в проєктах як науковий напрям в управлінні проєктами та програмами / О.М. Медведєва // Управління проєктами та розвиток виробництва: Зо. наук, праць. – Луганськ: Східноукр. нац. ун-т ім. Даля. 2012. - №3(43). – С. 124-135.
7. Martinsuo M. Value Management in Project Portfolios: Identifying and Assessing Strategic Value / M.Martinsuo. С. Р. Killen // Project Management Journal. Vol.45, N.5. 2014. – Pp.55-70.
8. Ethics in Project Management. Research on Values-Based Leadership / L.W.Moylan. W.Walker // PM World Journal Vol. 1, Issue III – October 2012. – Pp.1-29.
9. Харський К.В. Ценностное управление / К.В.Харський // Управление корпоративной культурой, 02(02)2009. – С.23-25.
10. Мланшар К. Ценностное управление / К.Мланшар, М.О'Коннор – Минск.: Попурри, 2003. –248с.
11. Бушуєв С.Д. Механізми конвергенції методологій управління проєктами / Д.Бушуєв, Н.С. Бушуєва. С. И. Неизвестный // Управління розвитком складних систем (11) 2012. – С.5-13.
12. Яцура В.В. Цінності управління як рушійна сила розвитку економіки України / В. В. Яцура // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» . – 2012 . –N727: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 172-180.
13. Haji-Kazemi S. A Review on Possible Approaches for Detecting Early Warning Signs in Projects / S.Haji-Kazemi. B.Andersen // Project Management Journal. 2013. Vol. 44, No. 5. 55-69.
14. Creasy T. From Every Direction – How Personality Traits and Dimensions of Project Managers Can Conceptually Affect Project Success/T.Creasy,V. S. Anantatmula// Project Management Journal. Vol. 44, No. 6. 2013. – С. 36-51.
15. Pettersen J. Defining lean production: some conceptual and practical issues / J.Pettersen // The TQM Journal, 21(2), – 2009. – Pp. 127 - 142.і
16. Яцура В. Культура управління організації в умовах розвитку ІТ-технологій.// Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2013.- Випуск 49. – С. 12-21.
17. Яцура В. Національна ідея у науковій спадщині професора Юринця Володимира Євстаховича / В.Яцура. А.Хоронжий, Н.Жигайло // Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні» (пам'яті завідувача кафедрою інформаційних систем у менеджменті, професора Юринця В.С. присвячується). - Львів:ТзОВ «Ліга -Прес». 2014. – С.60-63.

PROJECT VALUE FOR MANAGEMENT UNDER TIME PRESSURE AND UNCERTANTY

Volodymyr Yatsura, Viktor Nazymko

¹*Ivan Franko National University of Lviv*

²*Donetsk National Technical University*

Turbulent environment and uncertainty cause necessity to develop a new hierarchy of value that would satisfy peculiarities of prompt project management. Pressing of time and uncertainties reduce possibilities to adhere to the aims and values if it possible ever. That is why we have investigated complex problem of substantiation and development value basics

for the prompt management under uncertainty and time pressure on decision making process. We also investigated contradictions between necessity for prompt quick decision making and strategic character of management value. It was proven that majority of the methods used during prompt project management impossible to employ without support of the organizational values. We demonstrated that stable project management or management of an organization may be provided owing the future vision that might be realized more completely on the basis of Ukraine maturing as integrated and independent nation, of the values and strategic objectives that creates strong foundation for identifying mission and its fulfillment.

Key words: organizational values, project management, mission.

УДК 336.71

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТЕЙ НА РИНКУ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ

Василь Приймак, Ірина Верба, Софія Приймак

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: pryimak_vasyl@ukr.net, vipshovska@i.ua

Проаналізовано депозитний ринок України за видами валюти, строками та прибутковістю залучення депозитних вкладень. Використовуючи квартальні дані про стан депозитного ринку в нашій країні у 2010-2015 рр., за допомогою табличного процесора Excel виконано логіко-кореляційного аналізу виявлено зв'язки між чинниками на цьому ринку. На основі побудованих двофакторних та трьохфакторних регресійних моделей залежності показника «кошти фізичних осіб» від інших незалежних чинників зроблено висновки про необхідні управлінські дії для збільшення величини вказаного показника і поліпшення довіри населення України до її банківської системи загалом.

Ключові слова: депозитний ринок, коефіцієнт кореляції, процентна ставка, регресійна модель.

Постановка проблеми. Стабільне функціонування та розвиток банківської системи України перебувають у тісному взаємозв'язку із збільшенням обсягів банківських ресурсів. Від того, наскільки банки приділятимуть увагу формуванню фінансових ресурсів, залежить їх спроможність здійснювати активні банківські операції. Саме тому однією з необхідних передумов для ефективного функціонування банків та їх фінансової стійкості є стабільність і достатність ресурсної бази банків. Тобто важливим напрямом зміцнення банківської системи та розширення масштабів її діяльності є зростання рівня концентрації грошових ресурсів суспільства у банківських установах. З огляду на це важливого значення та актуальності набуває обґрунтування ролі депозитних операцій банків як вирішального фактора економічного зростання та стабільності банківської системи.

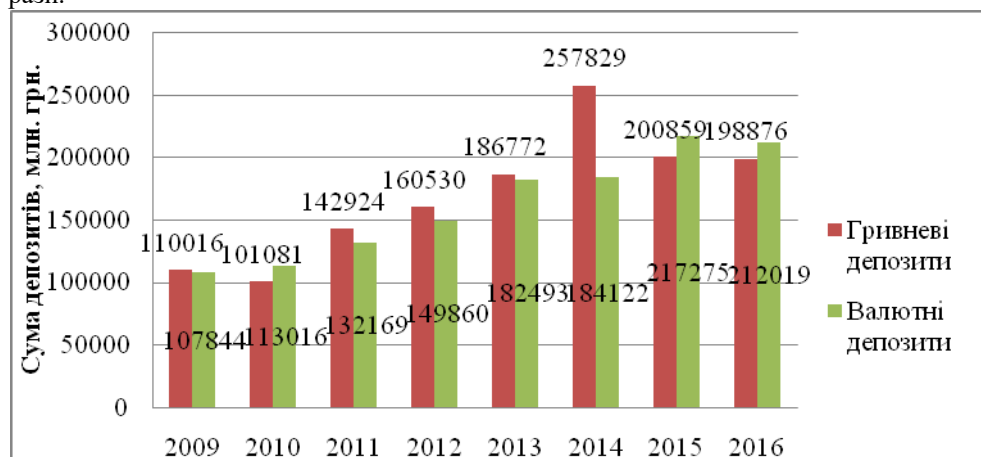
Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі аналізу депозитного ринку присвятили свої праці вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, А. Маршал, А. Сміт, П. Роуз, М. Алексєнко, О. Барановський, О. Вовчак, О. Дзюблюк, С. Лобозинська, А. Мороз, О. Огієнко, М. Савлук та деякі інші.

Формування цілей статті. Проаналізувати обсяги залучення депозитних вкладень у банки України за видами валюти та строками і прибутковістю їх залучення. Розрахувати парні лінійні коефіцієнти кореляції між певними факторами на ринку депозитних послуг та побудувати моделі регресійної залежності обсягів банківських депозитів від екзогенних чинників на цьому ринку.

Виклад основного матеріалу. Під час вирішення завдань депозитної політики банки мають враховувати безліч факторів. На депозитну політику банку впливає

загальний стан не тільки економіки країни, а й регіону, в якому банк здійснює свою діяльність. Очевидно, що в умовах кризової економіки банківська система не може бути сильною. Вона випробовує на собі інфляції, кризи неплатежів, бюджетного дефіциту, падіння ВВП тощо. Одночасно реалізація стратегічних завдань державної економічної політики зі структурної перебудови економіки висуває на перший план проблему пошуку реальним сектором господарства значних фінансових ресурсів, спроможних покращити ситуацію. Відтак цілком очевидно, що перспективи забезпечення стійкого економічного зростання перш за все залежатимуть не лише від здатності банків забезпечити поточні потреби, а у здатності банківської системи країни сприяти інвестиційному процесу.

Виконаний нами аналіз депозитного ринку України у 2009-2016 рр. показав, що на протязі 2010-2013 рр. гривневі депозити фізичних осіб переважали валютні (див. рис. 1). За 2009 р. обсяги гривневих депозитів зменшилися на 8,1 %, а протягом 2010-2013 рр. вони постійно збільшувалися. За 2014 р. відбулося зменшення цих обсягів на 22,1 %. Що ж стосується валютних депозитів, то їх обсяги майже кожного року збільшувалися. Лише протягом 2015 р. вони зменшилися на 2,4%. Загалом, від початку 2009 р. до 01.01.2016 р. сума валютних депозитів збільшилася більше ніж у 2 рази.



Джерело: побудовано автором на основі [1].

Рис. 1. Динаміка розподілу депозитів фізичних осіб за видом валюти (на початок року)

Аналіз депозитів за терміном залучення показав, що як у національній, так і в іноземній валюті найбільш популярними є депозити строком залучення до 1 року. Як видно з табл. 1, обсяги таких депозитів у національній валюті протягом 2009-2015 рр. збільшилися у 3 рази, а в іноземній – більше як у 3 рази. Депозити від 1 до 2 років є також досить популярними. В аналізованій період обсяги депозитів у національній та іноземній валюті коливалися в різних діапазонах. Найбільша сума вкладів спостерігалася в 2014 р., а найменша в 2010 р. Депозити терміном більше 2 років є найменш популярними.

Щодо ставок за депозитами, то за підсумками першого кварталу 2016 року ці ставки у гривні знизилися на 0,3-0,9 п.п. до 10-19% річних. Вклади у валюті подешевшали на 0,5-0,8 п.п. до 3-7,5% річних. Падіння прибутковості внесків відбулося через зростання ліквідності банків на тлі відсутності кредитування. За

даними НБУ, за перший квартал обсяг депозитів в гривні зменшився на 5 млрд грн, до 183,2 млрд грн, а у валюті – на \$ 50 млн, до \$ 8,7 млрд [2].

Таблиця 1

Суми депозитів фізичних осіб за строком залучення на початок 2009-2016рр.

Рік	У національній валюті			В іноземній валюті		
	До 1 року	Від 1 до 2 років	Більше 2 років	До 1 року	Від 1 до 2 років	Більше 2 років
2009	23 870	46 687	11 488	32 008	51 939	11 290
2010	38 292	21 753	5 711	59 865	24 885	6 328
2011	43 308	46 402	8 169	56 658	45 536	8 856
2012	45 926	56 196	10 318	58 514	57 628	10 888
2013	65 393	57 355	10 089	60 167	82 135	16 973
2014	81 375	100 550	9 128	39 968	117 758	5 452
2015	72 424	59 216	7 404	63 211	108 536	7 173
2016	76 372	32 974	11 876	100 036	73 188	3 925

Джерело: побудовано автором на основі [1].

Лідерами за падінням прибутковості серед гривневих заощаджень стали вклади строком до 1 місяця. Вони подешевшали в середньому на 0,93 п.п. (до 15,50% річних). Трохи менше знизилася прибутковість вкладів від 3 до 6 місяців, на 0,80 п.п. (до 18,25% річних). Ставки по внесках на півроку-рік знизилися на 0,35 п.п. (до 18,64-19,1% річних). Прибутковість депозитів терміном від 1 до 3 місяців опустилася на 0,54 п.п. (до 16,24% річних). Темпи здешевлення депозитів у валюті можна було порівняти з гривневими. Вклади у доларах США строком до 1 місяця подешевшали на 0,84 п. п. (до 4,30% річних). Ставки за доларовими депозитами від 3 до 6 місяців знизилися на 0,69 п.п. (до 6,16% річних), від 6 до 12 місяців – на 0,63 п. п. (до 6,90%). А прибутковість вкладів строком від 1 до 3 місяців зменшилася на 0,58 п.п. (до 5,41% річних) [2].

Подальша зміна процентних ставок в першу чергу залежить від курсових різниць, які досить важко передбачити. Більшість банкірів припускають, що збережеться тенденція до зменшення депозитних ставок як у гривневому та і валютному еквіваленті впродовж 2016 року.

Ураховуючи те, що внутрішні заощадження позитивно впливають на нагромадження капіталу та економічне зростання, науковці багатьох країн вивчали вплив різних чинників на обсяги цих заощаджень. Ефективність та достовірність таких досліджень залежить від використовуваного науковцями інструментарію, зокрема, сучасних математичних методів і моделей, найновіших досягнень інформатики [3]. Таку роботу [4; 5] обґрунтована залежність обсягів заощаджень від доходів, віку та деяких інших чинників членів домогосподарств. Люди в молодому віці більше схильні до страхування власного життя, а у старшому – до ощадних депозитів. В роботі [6] доведено, що на збільшення заощаджень найбільше впливало зниження чистих активів домогосподарств, а на зменшення – зниження процентних ставок. З досліджень єгипетської економіки випливає, що рівень національних заощаджень позитивно пов'язаний з темпом зростання реального ВВП і негативно – з ростом державного боргу та інфляції [7], а індійської, – що статистично значимий вплив на заощаджень домашніх господарств здійснюють ВВП, процентна ставка, інфляція та стабільність цін [8]. В Намібії позитивно впливають на заощадження інфляція та доход і негативно – темп зростання населення, а ставка по депозитах і

поглиблення фінансового ринку не роблять істотного впливу на заощадження[9]. В роботі [10] на основі статистичних даних за період 1972-2010 рр. подано результати досліджень залежності обсягів заощаджень у Пакистані від таких чинників: грошового агрегату M2, депозитної ставки, рівня інфляції, дефіциту бюджету, державних витрат, державних заощаджень.

На основі вищезгаданих та інших [11;12]джерел можна зробити висновок про вплив на обсяги заощаджень таких чинників: всього доходів, наявний доход, середньомісячний наявний доход на одну особу, валовий внутрішній продукт, зміна валового внутрішнього продукту, кількість вищих навчальних закладів за рівнем акредитації та кількість студентів у них, всього населення та кількість осіб у різних вікових групах і за статтю, рівень зареєстрованого безробіття населення працездатного віку, індекси споживчих цін на товари і послуги, грошовий агрегат M2, грошова база, облікова ставка НБУ, процентні ставки за залученими депозитами та наданими кредитами для нефінансових корпорацій і домашніх господарств в національній та іноземній валюті, кредитна заборгованість фізичних осіб, рівень інфляції.

Для визначення кореляційно-регресійних залежностей на депозитному ринку України нами було використано дані вищевказаних показників за кожний квартал 2010-2015 рр., тобто розрахунки проводились на основі 24 спостережень за допомогою табличного процесора Excel.

Метою цього аналізу була побудова регресійних моделей залежності показника «кошти фізичних осіб» (y) від інших незалежних чинників. На основі попереднього логіко-кореляційного аналізу для розрахунків було залишено 8 екзогенних чинників: наявний доход (x_1); ВВП у фактичних цінах (x_2); кількість студентів у ВНЗ I-II (x_3) і III-IV(x_4) рівнів акредитації; всього населення (x_5); населення у віці 16-59 років (x_6); грошовий агрегат M2 (x_7); процентні ставки за залученими депозитами домашніх господарств у національній валюті (x_8).

Можна було б залишити для подальших досліджень і іншу кількість та перелік екзогенних чинників. Наведемо декілька аргументів на користь такого нашого вибору екзогенних чинників. Наприклад, між чинниками «кількість ВНЗ I-II рівнів акредитації» і «кількість студентів у ВНЗ I-II рівнів акредитації» існує тісний лінійний кореляційний зв'язок (коефіцієнт кореляції між ними становить 0,99), тобто між ними існує мультиколінеарність, тому для подальшого аналізу перший з цих чинників було вилучено. На такий вибір вплинуло ще й те, що коефіцієнт кореляції між чинником «кошти фізичних осіб», який є ендегенним у нашій моделі, і першим з указаних раніше двох чинників менший за абсолютною величиною (0,66) у порівнянні з другим з цих чинників (0,67). Аналогічно було вилучено з розрахунків чинник «кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації» і залишено чинник «кількість студентів у ВНЗ III-IV рівнів акредитації».

Коефіцієнти кореляції між чинником «кошти фізичних осіб» і чинниками «населення у віці 0-17 років», «населення у віці 16-59 років», «населення у віці 15-64 роки», «населення у віці 18 років і старше» дорівнювали, відповідно, -0,57; -0,72; -0,65 і -0,63, тому для подальших розрахунків було залишено тільки чинник x_6 . Оскільки кореляційний зв'язок між екзогенним чинником y і чинником «рівень зареєстрованого безробіття населення працездатного віку» був слабкий (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,26), то його було вилучено з подальших досліджень і т. д. У результаті для залишених для аналізу чинників було отримано матрицю парних лінійних коефіцієнтів кореляції (див. табл. 2).

Таблиця 2

Матриця парних лінійних коефіцієнтів кореляції*

	Y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
Y	1	0,71	0,61	-0,67	-0,70	-0,62	-0,72	0,65	0,77
x_1	0,71	1	0,93	-0,75	-0,80	-0,67	-0,73	0,75	0,63
x_2	0,61	0,93	1	-0,76	-0,81	-0,81	-0,83	0,72	0,48
x_3	-0,67	-0,75	-0,76	1	0,98	0,86	0,92	-0,96	-0,68
x_4	-0,70	-0,80	-0,81	0,98	1	0,85	0,91	-0,98	-0,72
x_5	-0,62	-0,67	-0,81	0,86	0,85	1	0,99	-0,78	-0,48
x_6	-0,72	-0,73	-0,83	0,92	0,91	0,99	1	-0,86	-0,57
x_7	0,65	0,75	0,72	-0,96	-0,98	-0,78	-0,86	1	0,75
x_8	0,77	0,63	0,48	-0,68	-0,72	-0,48	-0,57	0,75	1

*Розраховано автором на основі даних [1; 13]

Як видно з табл. 2, є дві групи чинників, які тісно зв'язані між собою лінійною кореляційною залежністю. До першої з цих груп належать такі чинники: x_1, x_2, x_7, x_8 , а до другої такі: x_3, x_4, x_5, x_6 . Тобто, для зростання обсягів депозитів і активізації банківської діяльності потрібно збільшувати величину наявного доходу, ВВП, грошового агрегату М2 чи процентної ставки за депозитами, або зменшувати кількість студентів у ВНЗ, чисельність всього населення чи чисельність населення у віці 16-59 років. Після усунення мультиколінеарності, отримаємо двофакторні лінійні моделі регресійної залежності. Для того, щоб зробити відповідні економічні висновки нами були виконані розрахунки експерименту і побудовані двофакторні лінійні регресійні моделі з різними екзогенними чинниками. Виходячи з максимізації коефіцієнта кореляції (див. табл. 3), для ілюстрації нами було відібрано три моделі лінійної кореляційної залежності показника «кошти фізичних осіб» від двох екзогенних чинників:

$$y = 966 \cdot 10^6 + 787 \cdot x_1 - 29164 \cdot x_6, \quad (1)$$

$$y = 161 \cdot 10^7 + 139 \cdot x_2 - 46345 \cdot x_6, \quad (2)$$

$$y = 132 \cdot 10^7 - 40769 \cdot x_6 + 118 \cdot 10^8 \cdot x_8. \quad (3)$$

Оскільки для кожної моделі розрахований рівень значущості $\alpha_p < 0,05$ (див. значення показника «Значущість F» в табл.1.4) [14], то з ймовірністю 95 % можна стверджувати, що їх коефіцієнти детермінації R^2 є статистично значущими. Це ж підтверджує попадання фактичного значення критерію Фішера F_6 в критичну область (критичне значення критерію Фішера для всіх цих двофакторних моделей $F_{кр}$ при рівні значущості $\alpha=0,05$ дорівнює 3,47).

Таблиця 3

Коефіцієнти двофакторних регресійних моделей і їх статистичні оцінки*

Параметр	Значення параметра для моделі з		
	x_1, x_6	x_2, x_6	x_6, x_8
a_0	$966 \cdot 10^6$	$161 \cdot 10^7$	$132 \cdot 10^7$
a_1	787	139	-40769
a_2	-29164	-46345	$118 \cdot 10^8$
t-статистика для відповідних	1,975	2,413	3,465
	2,512	0,598	-3,439

коефіцієнтів	-1,947	-2,204	2,572
p-значення	0,062	0,025	0,002
	0,020	0,556	0,002
	0,065	0,039	0,017
R	0,802	0,738	0,805
R^2	0,644	0,545	0,648
F	18,97	12,55	19,30
значимість F	$1,966 \cdot 10^{-3}$	0,00026	$1,75 \cdot 10^{-3}$

*Розраховано автором на основі даних [1; 13]

Однак, незважаючи на досить великі коефіцієнти множинної кореляції і статистичну значущість коефіцієнтів детермінації, перші дві з цих моделей мають певні недоліки. Не всі їхні коефіцієнти проходять перевірку за t -критерієм Стьюдента. Для цих двофакторних моделей критичне значення цього критерію $t_{\text{кр}}$ дорівнює 2,0796. Його фактичне значення t_{α} для коефіцієнтів a_0 і a_2 моделі (1) відповідно становить $t_{\alpha}^{a_0}=1,975$ і $t_{\alpha}^{a_2}=-1,947$ та коефіцієнта a_1 моделі (2) – $t_{\alpha}^{a_1}=0,598$. Оскільки фактичне значення t -критерієм Стьюдента за абсолютною величиною менше його критичного значення, то стверджувати, що всі коефіцієнти цих моделей значущі ми не можемо. Тому моделі (1) і (2) можна використовувати тільки для вироблення деяких висновків, але не виконання прогнозування.

Стосовно моделі (3) можна стверджувати, що всі її коефіцієнти проходять перевірку за t -критерієм Стьюдента і вони є статистично значущими. Тобто цю модель можна використовувати не тільки для вироблення певних висновків, а й для знаходження прогнозів. З цієї моделі випливає, що збільшення населення у віці 16-59 років на 1 тис. осіб зменшує кошти фізичних осіб на 40769 тис. грн, а збільшення процентної ставки на 1 % збільшує депозити в країні на 11 800 000 тис. грн.

Крім двофакторних регресійних моделей нами було побудовані рівняння парної регресії залежності показника «кошти фізичних осіб» від розглянутих вище екзогенних чинників:

$$y = 1994 \cdot 10^4 + 1237 \cdot x_1, \quad (4)$$

$$y = 14360 \cdot 10^4 + 568,3 \cdot x_2, \quad (5)$$

$$y = 19622 \cdot 10^5 - 56901 \cdot x_3, \quad (6)$$

$$y = 2828 \cdot 10^4 + 2022 \cdot 10^4 \cdot x_3, \quad (7)$$

В табл. 4 подано статистичні оцінки розглянутих чотирьох моделей і їхніх параметрів. З таблиці видно, що з ймовірністю 95 % можна стверджувати статистичну значущість коефіцієнтів детермінації R^2 . Однак, стверджувати, що всі коефіцієнти в цих моделях є значущими не можна, оскільки для моделі (4) $t_{\alpha}^{a_0} = 0,3255 < t_{\text{кр}} = 2,0739$, і для моделі (7) $t_{\alpha}^{a_0} = 0,365 < t_{\text{кр}} = 2,0739$. Вказане твердження стосовно значущості параметрів моделей справедливе тільки стосовно рівнянь (5) і (6).

Для усунення вказаного недоліку в моделі (7) нами було її перераховано без вільного члена. В результаті, було отримано таке регресійне рівняння:

$$y = 2194 \cdot 10^4 \cdot x_3. \quad (8)$$

Коефіцієнт детермінації рівняння (8) дорівнює 0,977. Він є статистично значущим і статистично значущим є коефіцієнт біля екзогенної змінної.

Таблиця 4

Коефіцієнтипарних регресійних моделей і їх статистичні оцінки*

Параметр	Значення параметра для моделі з			
	X_1	X_2	X_3	X_4
a_0	$1994 \cdot 10^4$	$14360 \cdot 10^4$	$19622 \cdot 10^3$	$2828 \cdot 10^4$
a_1	1237	568,3	-56901	$2022 \cdot 10^4$
t-статистика для відповідних коефіцієнтів	0,3255 5,5051	2,778 4,150	6,1502 -5,0484	0,365 4,237
p-значення	0,748 $1,565 \cdot 10^{-3}$	0,011 0,0004	$3,438 \cdot 10^{-8}$ $4,686 \cdot 10^{-3}$	0,718 0,0003
R	0,761	0,663	0,733	0,670
R^2	0,579	0,439	0,537	0,449
F	30,31	17,22	25,49	17,95
значимість F	$1,565 \cdot 10^{-3}$	0,0004	$4,686 \cdot 10^{-3}$	0,0003

*Розраховано автором на основі даних [1; 13]

Розрахункові експерименти було виконано для побудови регресійних моделей з трьома екзогенними змінними, хоча вони добрих результатів не дали, що вказує на необхідність використання одно чи двофакторних моделей.

Висновки. Таким чином, впродовж 2015-2016 рр. ринок депозитів фізичних осіб зменшився за рахунок недовіри населення до банківських установ. За підсумками першого кварталу 2016 року ставки за депозитами у гривні знизилися до 10-19% річних, а у валюті до 3-7,5% річних. Падіння прибутковості внесків відбулося через зростання ліквідності банків на тлі відсутності кредитування. Виходячи з розміру заощаджень, що робить населення України, депозитний ринок має великий потенціал. Для використання цього потенціалу необхідно підвищити рівень довіри населення до банківської системи України. Для формування оптимальних за структурою, строками і вартістю депозитних ресурсів банкам необхідно: створити та ефективно використовувати базу клієнтів депозитного ринку; впровадити чітку маркетингову стратегію, яка могла би передбачати побажання клієнтів.

З отриманих економетричних моделей впливає, що збільшення населення у віці 16-59 років на 1 тис. осіб зменшує кошти фізичних осіб в банках України на 40769 тис. грн, а збільшення процентної ставки на 1 % збільшує депозити в країні на 11 800 000 тис. грн. Аналогічно до збільшення депозитних вкладів веде зменшення кількості вищих навчальних закладів, студентів у цих закладах чи чисельності всього населення країни або збільшення суми наявного доходу, величини ВВП у фактичних цінах чистого агрегату M2.

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
2. Ишутина Анна Полный назад. Банки снижают ставки по депозитам // Ліга. Финансы.- 19.04.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/banks/2016/4/19/articles/47878.htm>
3. Skorupka D. Risk Management in Projects using the Example of Construction Undertakings /D. Skorupka, A. Duchaczek // International of Contemporary Management. – 2013. – № 12 (2). – S. 9-16.

4. Beckmann Elisabeth Determinants of Households' Savings in Central, Eastern and Southeastern Europe/ E. Beckmann, M. Hake, J. Urvova// Focuson European economic integration. – 2013. № 3. – P.8-29.
5. Niculescu-Aron Ileana Modelling the impact of economic, demographic and social determinants on household saving rate in the former socialist countries (Central and Eastern Europe)/ I. Niculescu-Aron, C. Mihaescu// Procedia Economics and Finance. – 2014. №10. –P.104 – 113.
6. Samavati Hedayeh Empirical Analysis of the Saving Rate in the United States / H. Samavati, N. Adilov, D. Dilts// Journal of Management Policy and Practice. – 2013.- vol. 14(2) - P.46-53
7. Esmail Hanaa Abdelaty Hasan Macroeconomic determinants of savings in Egypt "Statistical Model"/H. Esmail //International Journal of Business and Economic Development. – 2014. - Vol. 2 (2) – P. 26-33
8. Samantaraya Amaresh Determinants of Household Savings in India: An Empirical Analysis Using ARDL Approach/ A. Samantaraya, S. Patra// Economics Research International. – 2014. – N. 454675. – 8p.
9. Ogbokor Cyril Ayetuoma Ogbokor A Time Series Analysis of the determinants of Savings in Namibia/C. Ogbokor, O. Samahiya// Journal of Economics and Sustainable Development. – 2014.- Vol.5(8). – P. 52-63
10. Chaudhry Imran Sharif The Monetary and Fiscal Determinants of National Savings in Pakistan: An Empirical Evidence from ARDL approach to Co-integration/ I. Chaudhry, U. Riaz, F. Farooq, S. Zulfiqar//Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences. – 2014. - Vol. 8 (2).- P. 521- 539
11. Gatt William The determinants of household saving behaviour in Malta/W. Gatt//Central bank of Malta.- 2014.- 24p.
12. Kolasa Aleksandra Determinants of saving in Poland: Are they different than in other OECD countries?/ A. Kolasa, B. Liberda// University of Warsaw Faculty of Economic Sciences. – 2014. №13. – 30p.
13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Макарова Н. В. Статистика в Excel / Н. В. Макарова, В. Я. Трофимец. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.

ECONOMETRIC MODELING DEPENDENCIES ON THE MARKET DEPOSIT SERVICES

Vasyl Pryimak, Iryna Verba, Sofiia Pryimak

Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine E-mail: prymak_vasyl@ukr.net, vipshovska@i.ua

The paper analyzes the deposit market in Ukraine by currency, maturity and profitability to attract deposits. If the beginning of 2014 the volume of deposits of individuals in banks growing and hryvnia deposits of individuals dominated their foreign currency savings, then in the coming years the situation was reversed - the total amount of deposits of physical persons decreased, and foreign currency bank attachments larger than hryvnia deposits. Most popular both in national and foreign currency deposits are available to attract up to 1 year. The growth of bank liquidity against the backdrop of lack of credit led to a decrease in yield on the deposit market. In the first quarter 2016 rates on deposits in the national currency fell to 10-19% per annum, and the currency to 3-7,5% per annum.

Of the review of domestic and foreign literature sources and logic-correlation analysis of the Deposit market in Ukraine revealed correlations between factors in this market. The analysis conducted with the help of tabular processor Excel using quarterly data on the state of the Deposit market in our country in 2010-2015 taking into account the results of the analysis in this paper, we construct the equation of the regression of the pair, three-factor and two-factor regression model of the dependence of the index "means natural persons" from certain independent factors. Some of the obtained models can only be used for the development of certain conclusions, and others – and even for finding projections.

From the resulting econometric models implies in particular that the increase of the population aged 16-59 years on 1 thousand reduces funds of physical persons in banks of Ukraine on 40769 thousand UAH, and the increase in interest rate by 1% increases deposits in the country for 11 800 000 thousand UAH. Like specified, to an increase in deposits leads to a decrease in the number of higher educational institutions students in these institutions or the number of the total population or of increasing the amount of disposable income, the GDP at current prices or money aggregate M2.

Keywords: deposit market, the correlation coefficient, the interest rate regression model.

FUNCTIONALLY DIFFERENTIATED SOCIETY AS A MULTICENTRIC WORLD

Jiří Šubrt

*Charles University in Prague
Faculty of Humanities*

For Niklas Luhmann modern society is a functionally differentiated society, i.e. it is composed of heterogeneous but equal parts which are relatively independent and are defined as social subsystems. Luhmann's analysis presents contemporary society as a whole differentiated into functionally dependent yet autonomous sub-systems that constitute neighbouring worlds for each other. This raises the question of the existence or non-existence of potential unifying forces or integration mechanisms. In Luhmann's view the main problem is the non-existence of means of "metacommunication". The development of specialised media and codes in the individual sub-systems increases the overall complexity of the social system, but does not entail the metacommunication that would make possible the self-observation and self-reference of the social system as a whole.

Key Words: Systems differentiation, subsystems, self-reference, media, codes, risk, supervision.

The majority of sociological conceptions are characterized by an understanding of society as a unity, as a whole, which is organized on the basis of some unifying principles.¹ Unlike his predecessor Talcott Parsons, Niklas Luhmann does not foreground the question of systems integration, but the question of differentiation. Developing the idea of social differentiation formulated long ago by Herbert Spencer, he regards the process of system functional differentiation as key for modern society, which he argues is composed of heterogeneous but equal parts that are relatively independent in character and are termed

¹ One of the first thinkers to question this idea was Daniel Bell in the book *The Cultural Contradictions of Capitalism*, in which he expressed the view that contemporary society cannot be understood properly in this way. Against the so-called holistic approach Bell opposes his own conception which is established on the idea of a split into societal spheres. In this conception society is more divided than united. It is described – in Bell's own words – as an unstable „alloy“ of three different „elements“, three different spheres: techno-economical structure (or the economy), political system and culture. The relations among these three spheres are – according to Bell – complicated and they are changing in time. Individual spheres are mutually incompatible; they lie under different axial principles, and have different rhythms of change. Bell claims that disharmony among these three spheres is a source of societal contradictions which are connected with many latent conflicts. In a similar vein, and actually more radical in his thinking about society, is Luhmann.

societal partial systems) (*Teilsysteme*; subsystems, systems within systems). Luhmann nowhere in his work offers a comprehensive list of these partial systems, but it is clear that there must be at least ten. They include the economy, politics, law, the army, science, arts, religion, the mass media, education, the health system, sport, the family and intimate relations.

The essential thing is that each of these systems has its own peculiar functional specialism for a certain specific field of actions that take place within it (economic behaviour is something other than religion or intimate relations etc; a different meaning and purpose is attributed to each of these kinds of actions). Each of these partial systems contributes in a different way, with regard to its own functional specialisation, to the reproduction of society. Despite their heterogeneity the subsystems are equal in the sense that they are all essential for this reproduction and one might say irreplaceable if society is to maintain its character. .

The mutual unity of these subsystems is formed by relations based on the combination of their functional closure and at the same time openness towards the environment. This means that modern society represents a differentiated unity, i.e. a whole composed of functionally dependent (i.e. dependent on the functions of other systems), and at the same time autonomous, partial systems. Autonomy and dependence are here in a mutually potentiated, stepped relationship (partial systems have become independent but the collapse of one may have fatal consequences for the societal system as a whole).

Societal systems are self-referential, which means that in the constitution of their elements, operations and structures they refer and relate to themselves. Although they are systems that are closed in terms of structure and reproduction, this does not mean that they cannot and do not create contacts with their surroundings. Indeed, without these contacts the dynamic of operationally closed systems would cease to exist: for example, a university as a system can exist only against the background of a functioning economy, political system, legal system etc. In no way does the outside world represent some meaningless residual category. On the contrary, for systems the relationship to surroundings is constitutive and systems can only endure in their existence in differentiation from that outside world.

The condition of the existence of social systems is communication. Systems create for themselves mechanisms, the purpose of which is to stabilise communication processes. Luhmann calls these mechanisms media. Luhmann's concept of symbolically generalised communication media cannot be narrowed down to the mass media as generally understood, because it also relates to media such as power, money, laws, faith or knowledge. Luhmann considers one of the main marks of social evolution to be the differentiation of separate communication fields such as politics, the economy, law, religion, science, but also education, art and intimate relations, together with the communication media corresponding to them.

The communication made possible by these media in the separate subsystems always takes place in a certain binary code (e.g. in the political system: to have power - not to have power, in the economic system: paid - not paid, in the legal system: law - lawlessness, in science: truth - falsehood), in religion: immanence – transcendence). Thanks to these binary codes, which always express a particular type of single leading difference, specific subsystem semantics are created in which the autonomy of the different systems is based on the application of its own system's leading difference. For example, the differentiation of the economy as an autonomous societal subsystem starts with the establishment of a symbolically generalised communication medium - the development of money [Luhmann

1988: 230]. The elements of economics (*unit acts*) are payments, the binary code of paid/unpaid, and prices, which condition and programme payments, represent the language.

Overall the logic of the functioning of the different systems is such that it has the character of a narrowed one-sided view based on a highly specialised binary code through which operations in the system concerned are controlled. On the basis of its own observations each partial system creates its own picture of society (what the legal system observes, for example, is nothing other than society but society seen through the application of the distinction: laws - lawlessness). As a result of their accepted binary schematisations, therefore, the individual systems can only see what these schematisations allow them to see, and not what they do not. The unified picture of society fragments into these partial observations and instead of a centrally conceived world a multicentric world emerges [Luhmann 1984: 284].

From the perspective of Luhmann's systems theory we can look at nature, for example as physical, chemical and biological systems and connections the existence of which is a precondition for the functioning of the societal system. Luhmann links the way in which the different social subsystems are able to perceive ecological threat and risk with the expression "resonance", and comes to the conclusion that the problem of contemporary functional differentiation is that what is taking place in surrounding systems has too little resonance. If in the economic system the processing of information is bound to prices that mean that everything is "filtered" by this language and that the economy cannot react to breakdowns that cannot be expressed in this language. This limitation is not necessarily just a disadvantage, for it guarantees that if a problem is expressed in prices then it will be processed in the system [Luhmann 1986: 122an.]. Just as the economy sees its surrounding world selectively - through its own codes and programmes - so too do the other partial systems. As a result all kinds of interactive effects may arise between the different subsystems, which may dampen the resonance but may also disproportionately increase it, and so cause all sorts of social breakdowns. Thus paradoxically there may be too much resonance created in the social system as well as too little. Luhmann demonstrates that we cannot take for granted that the states of and changes in the environment will find adequate resonance in society. .

Despite the self-referential communication closure of the different societal subsystems, it is not true to say that these sub-systems operate only in their own worlds and independent of each other. On the contrary, all kinds of structural bonds (*Kopplungen*) exist between them. At the same time, however, this self-referential closure means that for systems analysis modern polycontextual society can no longer represent a substantially comprehensible unity (as was still the case with Parsons). According to Luhmann the character of contemporary society is created by the existence alongside each other of a range of different subsystems between which all kinds of structural bonds form, but to look for some overall systems integration of the whole societal system in the sense of co-ordination or direction of this complex network from some controlling centre is an empty and unjustified exercise.

Luhmann's multicentric theory of the world surprisingly corresponds with the diagnosis of post-modern thinkers such as Jean-François Lyotard [1993], who is developing Wittgenstein's theory of language games (*Schprachspiele*). According to this theory communication has effect within various kinds of discourses (religion, arts, science...), which are heterogeneous, and mutually untranslatable. There are no universal rules determining which kind of discourse should have priority. It is a situation of radical plurality that cannot be understood and perceived on the grounds of one model.

The affinity between Luhmann's theory and postmodernism is affirmed by Zygmunt Bauman [1995: 20], who points out the need to revise our understanding of the way in which various elements of human community, diverse activities and life processes, or various regulative ideas, conceptions and perceptions, interlock with one another and by which they enter into interaction and cooperative relation. Bauman considers it necessary to admit that "systemness" does not rest on the mutual balancing and adjustment of system elements, on the creation of formulas of such levelling and in effect the elimination of all departures from those formulas, but that it more likely created as a kaleidoscopic picture based on the game of antagonism, strain and ambivalence, arguing and disputes, understanding and misunderstanding. Thus the indefiniteness and ambiguity of communicating elements is not a manifestation of the system illness but the condition of its vitality.

Luhmann's analysis presents contemporary society as a whole differentiated into functionally dependent but autonomous partial systems that represent surrounding worlds for each other. This logically raises the question of the existence or non-existence of possible unifying forces or integrating mechanisms.

The concept of the division of labour dominated the history of the systems approach from Emil Durkheim to Talcott Parsons. According to this tradition different areas cooperate in a common whole, rather as different departments co-operate in a company. If a major deviation or breakdown occurs in one of the co-operating parts, the central regulating mechanisms (whether consciously or as it were instinctually) try to remove the fault and re-establish proportional mutual co-operation between the individual parts. Luhmann, however, sees this problem in a rather different light. He comes to the conclusion that "a functionally differentiated society operates without a top and without a centre" [Luhmann 1997: 802]. Each subsystem has a tendency to self-realisation combined with a certain "indifference" to what is taking place in the surrounding systems (for example the economic system is orientated towards the economic view regardless of whether it is valuable to it, or beneficial from the point of view of art, health or family).

Here the question logically arises of how social order is possible in conditions where there can be no reliance on general social "solidarity" no shared goal of action, and no inter-system consensus. The German sociologists Georg Kneer and Armin Nassehi [1993] interpret Luhmann's standpoint simply as the assumption that order arises spontaneously through social systems operating within the boundaries that they have created. In other words, the different operations of different systems align themselves next to each other and so order is automatically constructed without any shared perspectives or agreement on common goals, norm or values being necessary. The fact that the order comes into being spontaneously does not, however, mean that it is problem-free. Functional differentiation does not mean that the different parts of society no longer have anything to do with each other, but more that they find themselves in a tense relationship [Pongs 2000: 172].

Conclusions of this kind offer practically no hope of finding an approach to the self-reference of the societal system as a whole, but even today there are theorists who have not given up the enterprise. For many years the German sociologist Richard Münch has been formulating his own systems theory [1991] in opposition to Luhmann. Unlike Luhmann he admits the possibility of the mutuality of the subsystems and develops the idea of their intersection. Münch believes that the possibility of solving the problem of their "co-ordination" can be found precisely in the zones of inter-penetration of these systems. For Luhmann this possibility is out of the question because as a result of the differentiation of

codes and programmes the individual systems essentially cannot understand and "grasp" each other.

A path away from Luhmann's theory but different to Münch's has been advanced by Helmut Willke, who has tried in a striking way to modify earlier ideas on the leading role of the political system. Helmut Willke [1997] does not speak of the necessity of integration but of the need for "supervision". For Helmut Wilke contemporary society is above all a "knowledge society" [Pongs 2000: 243–262] and a society of processes of globalisation. In line with the conclusions of Luhmann's analysis Wilke argues that society has lost its ordinary form of unity and become a "polycentric" society. For these reasons it does not require integration but "supervision". Wilke has developed his own concept of supervision in critical confrontation with the way in which the term is understood and employed in society. He argues that supervision should not be narrowed in meaning to checking, audit, overseeing or consulting, even though all these elements are contained within it. It is not just some repetition or strengthening of managing processes and neither is it some pure reflexive inspection of these. Wilke associates supervision with what is known as the management of context; he argues that supervision assumes a supervisor, who has "additional perspectives of a second order" [Willke 1997: 42]. The supervisor must be capable of taking the position of an observer of second degree (an observer of observers), from which he can see the criteria by which the observed systems observe themselves, and at the same time he must know how to render visible that which systems, as result of the way in which they select their information, cannot rather than will not see.

Wilke believes that supervision as a particular regime of management corresponds to the current historical epoch of the creation of a knowledge society. He assigns the role of supervision to politics and the role of supervisor to the state as political system. This is not, however, something automatic and to be taken for granted: the state should gradually develop its capacities for the role of supervisor and politics must learn how to operate in contemporary polycentric and decentralised society. As Wilke says, supervision by the state should not be something "coercive" towards its surroundings, but must respect the inner structure of the surrounding systems.

In its capacity to highlight certain problems, the analysis of the functional differentiation of contemporary society has proved an inspiration to sociological thought even outside the systems paradigm. One example is Ulrich Beck, who has set this theme in the context of the concept of the risk society. Among the problems that attract Beck's attention is what he calls "organised irresponsibility" (*organisierte Unverantwortlichkeit* [Beck 1988: 96-112]). He argues that the roots of this phenomenon lie precisely in the differentiation of the social system into relatively autonomous subsystems with their own closed codes of communication. In Beck's view, what is fatal is above all that the three key subsystems - science, the economy, and politics - are mutually cut off from each other in terms of communication and unable to work together effectively. Actors, who think, decide and act only within the intentions of one particular system, cannot and will not accept responsibility for their results of their actions and decisions outside "their" subsystem. Despite the rationality and organised quality peculiar to these individual systems, and despite all the best efforts, a sense of insecurity and loss of control has been growing.

The risks of modernisation cannot be put down only to science, or to economics or politics: they belong to all these subsystems at the same time, and are "co-productions" of the lack of communication and co-ordination. Beck believes that the systems crisis and its solution require social sub-systems to be able to work as both autonomous and co-ordinated subsystems. What is needed is the ability to see and tackle problems from a perspective

transcending the individual subsystems and so to get over the state of organised irresponsibility. To achieve this goal a new orientation is needed which Beck characterises as „specialisation in connections" [Beck 2004: 295 – 297]. This new orientation can only be reached by overcoming the narrowed self-definitions of science, economics and politics.

The problem of co-operation and communication does not, however, relate only to relations between social subsystems. We meet something similar even within the internally much differentiated system of science. With the progressive differentiation of the separate scientific disciplines there has been a huge increase in specialised findings which science is often incapable of putting together as a basis for understanding risk as a poly-causal, multi-factorial phenomenon. Research in the field of risk is often associated with competitive clashes between different scientific progressions. At the same time a kind of pluralism of supply arises in the interpretation of the problems investigated, which means that every standpoint or judgement can be countered by a different, opposite standpoint or assessment. This produces a tension that hinders co-operation even though the situation demands interdisciplinary collaboration. According to Beck, the sciences must understand the question of risk as a challenge to joint work on solutions. .

Ideas on supervision [Willke 1997] and on specialisation in connection [Beck 2004] suggest potential ways out of the difficulties in which contemporary functionally differentiated society finds itself. For orthodox followers of Luhmann's intellectual legacy, however, such ideas are not theoretically acceptable, as is shown for example by the views of Georg Kneer and Armin Nassehi. According to these authors, there can be no way in which the unity of the society may be observed, for there is no such observer position in contemporary functionally differentiated society. In this society there exist no central institutions with society-wide reach that would be capable of transcending all the differences in the systems and environment and linking them up by some common rationale. Modern society is such that it no longer offers any privileged place for a unifying view of the world. The observations of different observers are just observations among many other observations. There is no partial system, structure and symbolic language that would refer to the whole in its relation to the surroundings. And furthermore there is no explanation for the world as a whole. [Kneer 1993: 142].

Nassehi speaks of the crisis of functionally differentiated world society presented by significant risk and danger. He believes that the risk potential of functional differentiation lies precisely in its success. With the development of functional differentiation "it becomes ever more impossible to imagine a social position from which or in relation to which the functional subsystems of society could be co-ordinated"[Pongs 2000: 173]. This means that disintegration is becoming the normal state of modern socialisation.

Generally then, systems differentiation represents a successfully developing strategy of the modern age which has brought numerous advances in communication but which also has its problematic results. These include a significant curtailment of the possibilities of mutual control between different (but ultimately dependent) functional systems, or the question of the relation of these systems to the environment, but above all (and the focus of this paper) the absence of integration mechanisms. The principles of functional differentiation prevent society reacting to these problems "as a society"; society can react, but always only in a partial, system-specific way. The question of whether individual actors like personnel systems (in relation to the different functional systems of their surroundings) might be able to play a unifying or co-ordinating role, is something that neither Luhmann nor his followers consider. This kind of perspective is foreign to their mode of thought.

Although the view that the solution to problems of this kind is above all a matter of the political direction of society continues to be held by some social scientists, Luhmann rejects this approach. From his point of view the political direction of society in the sense of targeted intervention into other societal subsystems appears impossible. Analogous to other societal subsystems politics too is a self-referential closed communication circle and what is declared as political direction of society is nothing more than the self-monitoring of politics. If politics considers itself to be the element controlling other social systems, then it is deluding itself, not just creating an illusion but succumbing to it even though it must often notice how its efforts come to nothing. The operation of a political system undoubtedly has a range of demonstrable effects, but because this is an operation taking place on the principal of resonance and structural bonds running across "system boundaries", there is always a certain shift in communication and distortion. If, for example, politics tries to influence science, then such intervention represents something false, which does not appear from science's immanent code of scientific truth and falsehood; whereas politics brings such a distorted effect that its intention must be adjusted to fit into the communication context of science (thereby diverting it from its original intention).

Even if the political direction of society appears to be real from the system perspective, nevertheless it is possible to call it ineffectual and apparently even detrimental. As Luhmann [1984: 645] in one of his typical lapidary conclusions remarks: "for survival evolution is enough". The survival which he has in mind is the lasting reproductive capability of modern society together with the hyper complexity given by large number of existing subsystems in parallel and their most various mutual structural bonds. Every "cunning" effort to intervene in this disorganized complexity is, according to Luhmann, necessarily very problematic (because it is not usually complex enough) and repercussions must be taken into account. Luhmann [1981] believes that the problem for the modern social state is that it attempts to take responsibility for the whole of society. Due to this ambition, especially the excessive overloading of the political system itself, this effort regularly breaks down. Luhmann responds by recommending a retreat from of this expansive understanding of politics, which would mean limiting itself to the regulation of social conflicts by fulfilling its duty of collective decision-making without demanding the position of supreme social subsystem.

These lines of argument logically bring us to the question of whether we have any grounds for believing that the functionally differentiated society - as the *de facto* only thinkable form (no alternative) of contemporary society - is itself capably of identifying its own problems and tackling them. Luhmann himself does not explicitly formulate such a question, let alone look for a systematic answer to it.. In his conception the future remains open, on principle, to all kinds of possibilities and there is nothing inevitable about the direction of social evolution. One of the theoretical possibilities that can be considered in the framework of systems theory is, for example, the "differentiation out" of new (secondary) social systems, the purpose of which would be to seek to remove the negative consequences of functional differentiation. Some commentators on Luhmann, [Schimank 2000: 141] believe that in the relationship of the social system to its natural environment, existing ecological organisations could be the germ of such a future system, while its code would be orientated to the dichotomy of sustainable and unsustainable. But this remains a mere hypothesis that offers no information on whether such a development would have a real chance of implementation and success.

1. Bauman, Z. 1995. *Úvahy o postmoderní době*. Praha: Sociologické nakladatelství.
2. Beck, U. 2004. *Riziková společnost: Na cestě k jiné moderně*. Praha: Sociologické nakladatelství.
3. Kneer, G., Nassehi, A. 1993. *Niklas Luhmanns Theorie sozialer Systeme: Eine Einführung*. München: Wilhelm Fink Verlag.
4. Luhmann, N. 1984. *Soziale Systeme: Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
5. Luhmann, N. 1986. *Ökologische Kommunikation: Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gefährdungen einstellen?* Opladen: Westdeutscher Verlag.
6. Luhmann, N. 1988. *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
7. Luhmann, N. 1997. *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
8. Lyotard, J.-F. 1993. *O postmodernismu*. Praha: Filosofický ústav AV ČR.
9. Münch, R. 1991. *Dialektik der Kommunikationsgesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
10. Nassehi, A. 1999. *Differenzierungsfolgen: Beiträge zur Soziologie der Moderne*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
11. Pongs, A. 2000a. *V jaké společnosti vlastně žijeme? Společenské koncepce – srovnání*. Svazek 1. Praha: ISV nakladatelství.
12. Schimank, U. 2000. „Ökologische Gefährdungen, Anspruchsinflationen und Exklusionsverkettungen – Niklas Luhmanns Beobachtung der Folgeprobleme funktionaler Differenzierung.“ In: *Soziologische Gegenwartsdiagnosen I*. Hrsg.: Schimank, U., Volkmann, U., Opladen: Leske + Budrich.
13. Willke, H. 1997. *Supervision des States*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

УДК 332.87.009

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА У СФЕРІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Оксана Апостолюк

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, вул. майдан Перемоги, 3*

В статті розглянуто механізм державної підтримки підприємництва у сфері житлово-комунальних послуг як важливої передумови формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг. Визначено основні напрями підтримки підприємництва у сфері надання житлово-комунальних послуг. Виявлено особливості підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг.

Ключові слова: механізм державної підтримки підприємництва, житлово-комунальні послуги, конкурентне середовище, ринок житлово-комунальних послуг, підтримка конкурентного середовища.

Постановка проблеми. Однією з основних передумов якісно нових перетворень у житлово-комунальному господарстві (ЖКГ) України є формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг (ЖКП) як дієвого механізму виходу галузі з кризи. Це зумовлено: непрозорою системою тарифоутворення на житлово-комунальні послуги, які регулюються органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування і передбачають покриття лише частини витрат на виробництво послуг, що обмежує конкурентну пропозицію на ринку; існуванням перехресного субсидування; високою дотаційністю житлово-комунального господарства, яка покриває різницю в тарифах і затратах на виробництво послуг, тоді як ринкові відносини передбачають самоокупність затрат; високим рівнем зношеності основних фондів, результатом чого є виробництво та надання неякісних послуг; наявністю великої кількості пільгових категорій споживачів та високою заборгованістю за сплату вартості отриманих ЖКП.

Зазначене зумовлює необхідність вироблення ефективної державної політики, спрямованої на формування та підтримку конкурентного середовища на ринку ЖКП, що актуалізує доцільність проведення наукових досліджень за даною проблематикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкуренції та формування конкурентного середовища займають чільне місце в економічній науці. Однак, більшість досліджень лише частково торкаються проблем демонополізації галузі та формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг. Проблеми реформування системи управління житлово-комунальним господарством розглядають такі вчені, як А.Андрейченко, З.Борисенко, Т.Качала, А.Мельник, І. Мельник, Г. Онищук, В. Полуянов, Г. Семчук, А. Судаков, Н. Ревенко, Т. Юр'єва та інші. Певний внесок у дослідження різних аспектів формування конкурентного середовища на ринку природних монополій та ринку житлово-комунальних послуг

внесли науковці В. Базлевич, З. Герасимчук, О. Завада, О. Костусєв, С. Мельник, Н. Михальчишин, Ж. Поплавська, Н. Тарнавська. Однак у науковій літературі відсутні комплексні дослідження з цих питань, які б враховували сучасні тенденції розвитку даного ринку, недостатньо уваги приділено механізмам підтримки конкуренції на ньому, малодослідженими є питання впливу конкуренції на ефективність функціонування житлово-комунального господарства. Нерозв'язаність вказаних проблем визначила мету і завдання даної статті.

Не зважаючи на практичні напрацювання в даній сфері, проблема формування конкурентного середовища на ринку ЖКП не є вирішеною ні в теоретичному, ні в практичному плані й потребує подальшого вивчення.

Метою даної статті є визначення шляхів удосконалення механізму державної підтримки підприємництва у сфері житлово-комунальних послуг, що дасть змогу оптимізувати процес формування конкурентного середовища на цьому ринку.

Виклад основного матеріалу. Важливою передумовою формування та розвитку конкурентного середовища на ринку ЖКП має стати створення ефективного механізму державної підтримки підприємницької діяльності суб'єктів. Традиційними формами підтримки та активізації підприємництва є: фінансова і кредитна підтримка, податкове стимулювання, організаційна підтримка стимулювання інвестиційної діяльності, інноваційна й науково-технічна підтримка; організаційне та інфраструктурне забезпечення діяльності. Нині таку підтримку здійснюють на сформованій інституційній базі, є вироблені механізми і процедури її надання, передбачено широке залучення підприємництва до виконання загальнодержавних програм і проектів. Однак проблемними залишаються питання результативності та ефективності реалізації таких заходів, наявності необхідних грошових ресурсів підтримки, формування сприятливого середовища та усунення бар'єрів входження нових суб'єктів на ринки.

Особливість державної підтримки підприємництва на ринку ЖКП полягає в тому, що держава (на всіх рівнях) має створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва у даній сфері, розглядаючи ринок ЖКП як сукупність конкурентних та потенційно-конкурентних ринків, доцільність підтримки підприємництва на котрих необхідна вже нині чи в перспективі розвитку ринкових перетворень на ринку ЖКП.

В основу державної підтримки конкурентного середовища слід закласти умову забезпечення розвитку ринкових механізмів на ринку ЖКП. Сучасний ринок ЖКП в Україні є, по суті, квазіринком, неспроможним забезпечити ефективне функціонування ринкових механізмів, а саме рівноважних попиту, пропозиції, ціни, конкуренції. Реалізація цих принципів можлива лише за умови збалансування і взаємоузгодження дій, прав та обов'язків учасників ринку ЖКП, зокрема, органів державної влади, представників бізнесу, громадськості. Тобто, спільні дії суб'єктів щодо формування конкурентного середовища на ринку ЖКП дадуть змогу створити умови, за яких підприємства, котрі діють на даному сегменті ринку, конкуруючи між собою, прагнутимуть ефективно надавати споживачам у повному обсязі та високої якості послуги за безпосереднім громадським контролем за процесами надання таких послуг і державним сприянням та підтримкою конкурентних дій. Змодельований процес збалансування і взаємоузгодження інтересів учасників ринку ЖКП щодо розвитку та підтримки конкуренції на ринку ЖКП відображено на рис. 1.

Загалом збалансування дасть змогу забезпечити ефективне використання потенціалу ринку в напрямку розвитку конкурентного середовища на даному сегменті ринку та сприятиме створенню передумов для державної підтримки конкуренції.

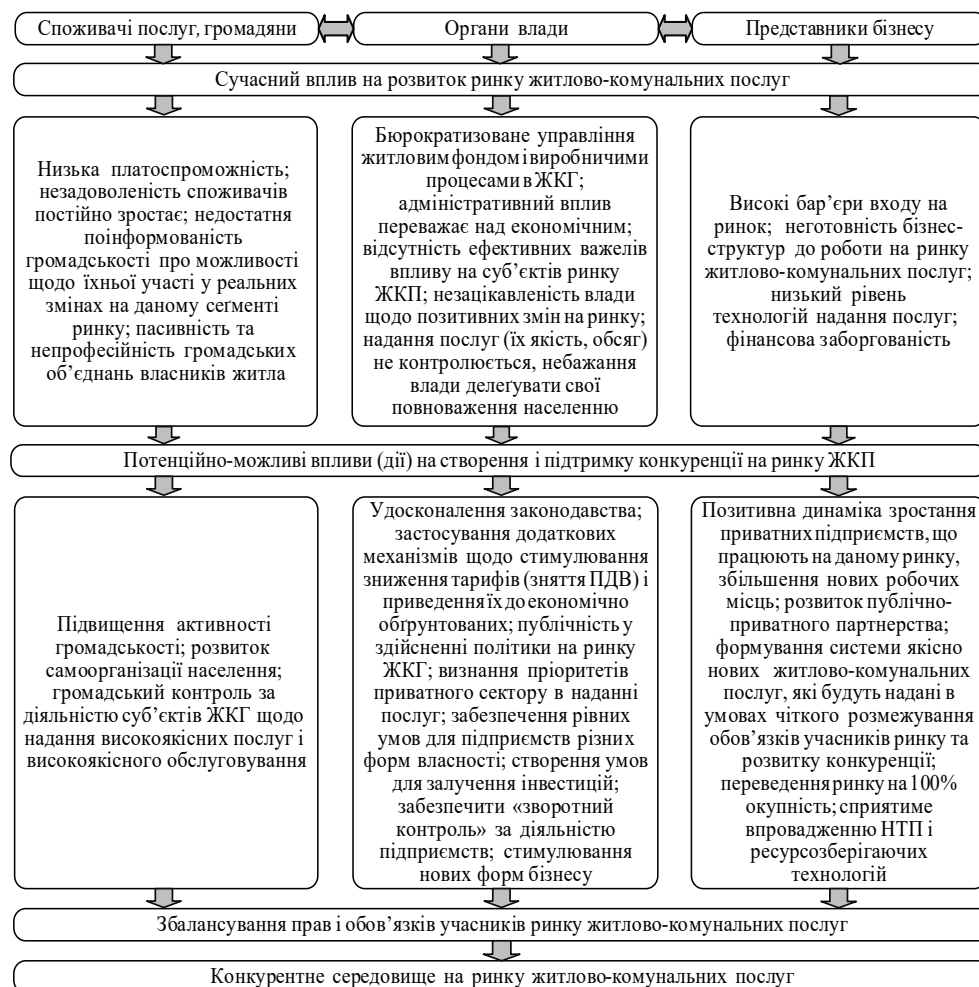


Рис. 1. Процес взаємозгодження дій, прав та обов'язків учасників ринку ЖКП в напрямку формування та підтримки конкурентного середовища

Пропозицію ЖКП на ринку формують підприємства житлово-комунального господарства. Вони є багатогалузевою структурою, яка забезпечує життєво важливі потреби населення в послугах водо-, теплостачання та водовідведення, санітарного очищення й благоустрою міст і населених пунктів, утримання та експлуатації житлового фонду, експлуатації й ремонту комунальних доріг та шляхових інженерних споруд, утримання й благоустрою парків, скверів і зон масового відпочинку, надання готельних послуг, послуг технічної інвентаризації, ритуальних, міського електротранспорту та ряду інших.

Однією з особливостей ринку ЖКП є те, що він містить конкурентні й монополізовані сегменти ринку. Виокремлення сегмента монополізованого ринку

зумовлено тим, що ринок ЖКП є специфічним механізмом, який функціонує на засадах, що дозволяють віднести його до природних монополій.

Головною причиною існування природних монополій у виробничій сфері діяльності окремих галузей є те, що через значну капіталоемність ринків природних монополій вираш від запровадження конкуренції на даних ринках не покриває значних витрат суспільства на це. Якщо на ринку діятиме один господарюючий суб'єкт, то його середні загальні витрати за існуючого рівня попиту на товари (послуги) тієї самої технології постійно знижуватимуться завдяки оптимізації виробництва. При цьому зменшуватимуться питомі витрати суб'єкта господарювання при збільшенні обсягів виробництва, тобто буде досягнута економія на масштабі виробництва.

Основною причиною виникнення і збереження природних монополій відповідно до економічної теорії природного монополізму є наявність у певних галузях винятково високої віддачі від масштабу виробництва одним підприємством унаслідок визначених технологічних особливостей. Галузі природних монополій є великомасштабними і капіталомісткими, що потребує значного первісного капіталу для входження до них нових конкурентів.

Можна стверджувати, що за нинішніх умов вплив суб'єктів ринку на процес розвитку конкуренції на ринку ЖКП не завжди позитивний, частіше спостерігається їх бездіяльність, обумовлена низкою об'єктивних причин.

Зокрема, для представників бізнесу є великий ризик вкладання інвестицій у розвиток комунальних підприємств, оскільки за умови фінансової кризи, недосконалого законодавства вони ризикують втратити кошти і доходи. Дана ситуація ускладнюється неможливістю отримати довготермінові кредити, непослідовністю системи державного реформування ЖКГ, проблемами неефективного ціноутворення на ЖКП.

Щодо споживачів послуг, то тут спостерігається ситуація, за якої вони недостатньо проінформовані про можливий вплив на позитивні зміни на даному ринку, мають низьку платоспроможність, незадоволені якістю послуг; є пасивними та непрофесійними в управлінні громадськими об'єднаннями власників житла.

Роль органів державної влади у процесах формування та підтримки конкурентного середовища на ринку ЖКП – визначальна, проте вони пасивні в проведенні реформ у галузі, небажають відповідати перед представниками бізнесу і громадськості за свої дії. Тобто, основною проблемою, що гальмує розвиток конкуренції на ринку ЖКП, є недовіра і незбалансованість інтересів органів державної влади–громадськості–представників бізнесу.

Відсутність дієвих механізмів підтримки конкуренції на даному ринку, проявляється насамперед у нераціональному розподілі прав і обов'язків між суб'єктами ринкових відносин у даній сфері, низькому рівні участі представників бізнесу в управлінні та обслуговуванні житлового фонду й забезпеченні споживачів високоякісними ЖКП. Тому потенційно можливими впливами учасників ринку на формування конкурентного середовища можуть стати: підвищення активності громадськості та розвиток самоорганізації населення; забезпечення публічності у здійсненні політики на ринку ЖКГ; активізація процесів реформування ЖКГ; визначення пріоритетів залучення приватного сектору до надання послуг; забезпечення рівних умов для підприємств різних форм власності; створення умов для залучення інвестицій у сектор ЖКГ; стимулювання нових форм бізнесу; розвиток

публічно-приватного партнерства у ЖКГ; сприяння впровадженню ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Для формування ринкової моделі розвитку ринку ЖКП, який би функціонував на засадах конкуренції, доцільно розробити низку тактичних заходів, що забезпечили б прибутковість та ефективність підприємств галузі, підвищили їх конкурентоспроможність і дали змогу знизити обсяги бюджетної підтримки, а саме:

- удосконалити чинну нормативно-правову базу: прийняття Житлового кодексу, нормативних актів за кожним сегментом ринку ЖКП, таких, як: Національна програма енергоефективності, Програма розвитку комунальної інфраструктури на базі запровадження енергозберігаючих технологій; Національна стратегія теплозабезпечення, розвиток інформаційного забезпечення всіх учасників ринку ЖКП;

- забезпечити ефективний контроль за експлуатацією житлового фонду, видачею ліцензій на право надання ЖКП, виконанням договірних зобов'язань, сертифікацією, а також контроль за якістю послуг і обслуговуванням населення;

- поступово змінити тарифи на ЖКП до економічно обґрунтованих, створити сприятливі кредитні умови та гарантії з боку держави для розвитку приватного бізнесу та залучення інвестора на даний ринок, знизити податкове навантаження, перевести всіх споживачів на однакові прозорі тарифи;

- розподілити функції управління та обслуговування житловим фондом і сформувані економічно рівноправні відносини між суб'єктами господарювання, спростити процедури створення ОСББ, удосконалити процедури проведення конкурсів на управління та обслуговування житлового фонду, сприяти розвитку форм публічно-приватного партнерства (приватизації, концесії, оренди/лізингу, управління, спільної діяльності на взаємовигідних умовах бізнесу і влади та врахування прав споживачів).

Структурно всі заходи можна поділити на інституційні, організаційні й технологічні. В контексті інституційного забезпечення доцільним є підвищення ефективного функціонування Національної комісії з регулювання ринку комунальних послуг. Основною функцією такого органу має стати регулятивна. За статусом він повинен бути незалежною самостійною структурою (незалежним регулятором). Основним напрямом діяльності Національної комісії має стати вдосконалення ринкових засад функціонування ЖКГ на основі впровадження ринкового формування тарифів на комунальні послуги.

У контексті реалізації заходів щодо вдосконалення тарифної політики основний акцент слід робити на спрощенні процедур формування і затвердження тарифів на ЖКП, зміни їх відповідно до економічно-обґрунтованого рівня з урахуванням у ньому інвестиційної та інноваційної складової, а також змінити підходи до бюджетної політики підтримки ЖКП. Формування тарифів на основі обґрунтованих витрат на надання ЖКП з урахуванням запровадження енергозберігаючих технологій, пропаганди енергоощадливого споживання ресурсів, а також застосування приладів обліку води й газу дасть змогу змінити принципи та критерії надання бюджетної підтримки як галузі в цілому, так і конкретним споживачам.

Тому бюджетну підтримку галузі необхідно здійснювати тільки за такими напрямками діяльності: стимулювання впровадження інновацій у процеси виробництва і надання ЖКП; підтримка наукового забезпечення розвитку конкурентного ринку ЖКП; фінансування інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо навчання громадян і пропаганди оощадливого використання ресурсів,

упровадження енергозбереження у житлових будинках; здешевлення кредитів із метою реалізації пріоритетних інвестиційних проектів у ЖКГ щодо розвитку комунальної інфраструктури та модернізації матеріально-технічної бази; пілотних проектів запровадження енергозберігаючих заходів

Критеріями результативності заходів із державної підтримки суб'єктів діяльності на ринку ЖКП повинні стати: підвищення якості послуг; зниження витрат і втрат у галузі; підвищення технологічності послуг; зростання енергоефективності надання послуг; підвищення конкурентоспроможності підприємств ЖКГ; інвестиційна привабливість галузі.

Підґрунтям підтримки конкуренції на ринку ЖКП можуть бути вдосконалення нормативно-правової бази та зміна чинного законодавства відповідно до вимог Європейського Союзу. Саме це дасть змогу ефективно та поетапно запроваджувати політику щодо підтримки конкурентного середовища на ринку ЖКП.

Виконання цих завдань, по-перше, дасть змогу знизити бар'єри входження на ринок ЖКП представників бізнесу; по-друге, створить усі умови для успішного функціонування бізнесу (в умовах конкуренції) на даному сегменті ринку. Залучення приватного сектору необхідно розглядати як ефективний засіб виходу галузі з кризи. Реалізація даного напрямку спрямовується на підвищення якості обслуговування споживачів ЖКП, запровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, оздоровлення і модернізацію ЖКГ, мобілізації фінансових ресурсів.

Формування конкурентного середовища на ринку ЖКП відкриває нові перспективи для розвитку національної економіки України, а саме вироблення цілісного комплексу заходів, спрямованих на демонополізацію галузі та запровадження ринкових механізмів функціонування даного сегмента ринку.

Висновки. З огляду на викладене, можна зробити висновок, що реалізувати такі заходи можливо в ході реформування ЖКГ, опираючись на державну політику підвищення його інвестиційної привабливості, включаючи механізми фінансового оздоровлення галузі. Насамперед, це створить умови для входу на даний ринок представників бізнесу й стимулюватиме їх надавати високоякісні ЖКП, здійснивши технологічне переоснащення даної сфери, використовуючи при цьому енерго- та ресурсозберігаючі технології. В кінцевому результаті, формування конкурентного середовища на ринку ЖКП дозволить розв'язати низку важливих проблем функціонування житлово-комунального господарства в цілому.

1. Апостолук О. Реалії та перспективи розвитку конкурентного середовища на ринку житлово- комунальних послуг / Оксана Апостолук // Галицький економічний вісник – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Том 46. – № 3. – С. 53-60.
2. Герасимчук З.В. Формування недержавного сектору житлово-комунального сектору в регіоні: [монографія] / З. В. Герасимчук, Н. В. Хвищун. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 224 с.
3. Поплавська, Ж.В. Формування та регулювання конкурентних відносин на монополізованих ринках: теоретичний та прикладний аспект: монографія [Текст] / Ж.В. Поплавська, Н.Л. Михальчишин. – Львів: ТзОВ Манускрипт, 2010. – 296 с.
4. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 24 червня 2004 року № 1875-IV (зі змінами і доп. від 10.11.2012) [Текст] //Офіційний вісник України. – 2004. – №30. – С.50-59.

**IMPROVEMENT OF MECHANISM OF GOVERNMENT CONTROL OF
COMPETITION ENVIRONMENT IN THE FIELD OF HOUSING SERVICES**

Oksana Apostolyuk

Ternopil national economic university, Ternopil, street area Victories, 3

The article deals with the mechanism of state of business support in the housing and communal services as an important precondition of a competitive environment in the residential services. The main trends of business support in the provision of utility services, are defended features support competition in the residential services are revealed.

Keywords: mechanism of state support of enterprise, housing services, competitive environment, market utilities, support for the competitive environment.

KULTURA ORGANIZACYJNA JAKO ELEMENT SPOŁECZNY ORGANIZACJI

Dorota Balcerzyk¹, Olga Gołubnyk²

¹*Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych im. gen. T. Kościuszki, Wrocław*
e-mail: d.balcerzyk@wso.wroc.pl

²*Lwowski Uniwersytet Narodowy im. Iwana Franki*
e-mail: olya_golubnyk@ukr.net

W artykule przedstawiłam różnorodne ujęcia pojęcia organizacji. Opisałam podejście systemowe i sytuacyjne do organizacji. Przedstawiłam relacje i zależności pomiędzy poszczególnymi elementami organizacji jako systemu oraz kierunki wzajemnych oddziaływań. Przybliżyłam termin kultura organizacji i wymieniłam wybrane jej typy. Zaznaczono konteksty i znaczenie kultury organizacji we współczesnej firmie.

Słowa kluczowe: organizacja, kultura organizacji, system społeczny, wartości.

Każdą organizację cechuje specyficzna, charakterystyczna dla niej kultura organizacji. Dowolny jej poziom stanowi szansę i wyzwanie do zarządzania elementami tej kultury. Zakładając, że zarządzanie jest procesem polegającym na ciągłym lub cyklicznym wykonywaniu działań kierowniczych, ujmowanych w cztery podstawowe funkcje zarządzania: planowanie, organizowanie, przewodzenie i kontrolowanie [10, s. 17] należy spodziewać się, iż kultura organizacji w dużej mierze zależy od jej specyfiki oraz stylu kierowania menadżerów.

Organizacja w szkole systemów społecznych traktowana jest jako kompleksowy system składający się z podsystemów powiązanych z procesami takimi jak właśnie komunikowanie się, adaptacja i równowaga oraz podejmowanie decyzji. Koniecznym czynnikiem spalającym system społeczny organizacji jest jej cel [11, s. 41].

System społeczny organizacji, na który składają się ludzie oraz cele i zadania, funkcjonuje w oparciu o interakcje pomiędzy poszczególnymi członkami, jak również tworzące się między nimi relacje. Stosunki interpersonalne w przedsiębiorstwie mogą mieć charakter pozytywny lub negatywny. W pierwszym przypadku pracownicy darzą się szacunkiem i sympatią, a trzymywanie kontaktu jest dla nich przyjemne. Jeśli członkowie interakcji nie szanują się i nie lubią, a ich wzajemne kontakty są uciążliwą koniecznością, wówczas możemy mówić o negatywnej dynamice interpersonalnej [5, s. 590-591]. Pozytywne relacje w miejscu pracy są bardzo istotne, chociażby w kontekście zaspokajania potrzeb społecznych pracowników oraz ich wpływu na zachowania ludzi w organizacji. Niewątpliwie najczęściej mamy do czynienia z interakcjami, które nie są skrajne, a lokują się pomiędzy nimi opierając się głównie na wspólnej realizacji celu organizacji.

Organizację definiuje się, uwzględniając aspekt rzeczowy, czynnościowy lub atrybutowy. W czynnościowym ujęciu, organizacja jest procesem tworzenia rzeczy złożonych, z kolei znaczenie atrybutowe określa ją jako zespół cech charakterystycznych dla rzeczy zorganizowanych [15, s. 15]. Na szczególną uwagę zasługuje aspekt rzeczowy,

który jest różnorodnie definiowany przez badaczy. W sposób najbardziej ogólny rzeczowy sposób organizację można określić jako całość złożoną z powiązanych ze sobą części. T. Kotarbiński definiuje organizację jako taką całość, której (...) składniki współprzyczyniają się do powodzenia całości"[8, s. 49]. Zdaniem S. P. Robbinsa i D. A. DeCenzo, stanowi ona „systematyczny układ ludzi zebranych dla osiągnięcia określonego celu”[16, s. 29]. Natomiast P. F. Kast i J. Rosenzweig, nawiązując do modelu organizacji H. J. Leavitta, definiuje ją jako ustrukturalizowany system społeczno-techniczny [20, s. 30]. W którym ludzie ze swoimi kwalifikacjami, postawami, wzorcami zachowań, a do tego cele i zadania realizowane przez organizację stanowią elementy społeczne organizacji. Elementy techniczne systemu stanowią natomiast technologię i strukturę.

Podsumowując organizację w ujęciu systemowym jest konkretnym otwartym systemem społeczno – technicznym ukierunkowanym na uświadomione i sformułowane cele działania, mający określony sposób uporządkowania. Konkretność wyznaczona jest poprzez elementy będące rzeczami wchodzące w jej skład. Cechuje ją otwartość, gdyż wchodzi ona w interakcje z otoczeniem. Istotną właściwością organizacji jest połączenie zasobów ludzkich oraz rzeczowych, stąd określana jest ona jako system społeczno-techniczny, a niekiedy w celu wyeksponowania roli czynnika ludzkiego – systemem społecznym [10, s. 28].

Wszystkie elementy systemu w organizacji są ze sobą sprzężone i wzajemnie na siebie oddziałują. Wśród zależności decydujących o formie zachowań organizacyjnych wyróżniane są różnorodne układy [19, s. 25-26]:

- Wpływ celu organizacji na strukturę.
- Zależności pomiędzy ludźmi a celami – zachowanie oraz postawy pracowników są podyktowane formułowanymi przez nich w ramach organizacji celami.
- Związki między ludźmi (czynnik stochastyczny) a technologią – bardziej wydajne i skomplikowane technologie wymagają wyższych kwalifikacji. Ludzie o wyższych kwalifikacjach zachowują się spokojnie, w sposób zrównoważony, są pewni swoich działań, w przeciwieństwie do osób z niskimi kwalifikacjami.
- Wpływ struktury organizacji na jej członków – pracownicy tworzą struktury, zajmują w nich określone miejsca i zachowują się zgodnie z pełnionymi funkcjami, a także stosownie do zajmowanych pozycji w strukturze.
- Relacje między celami i technologiami – wykonania zadania determinowane jest poprzez określone metody działania mniej lub bardziej zaawansowane technologicznie.

Relacje i zależności pomiędzy poszczególnymi elementami organizacji jako systemu oraz kierunki wzajemnych oddziaływań obrazuje rys. 1.

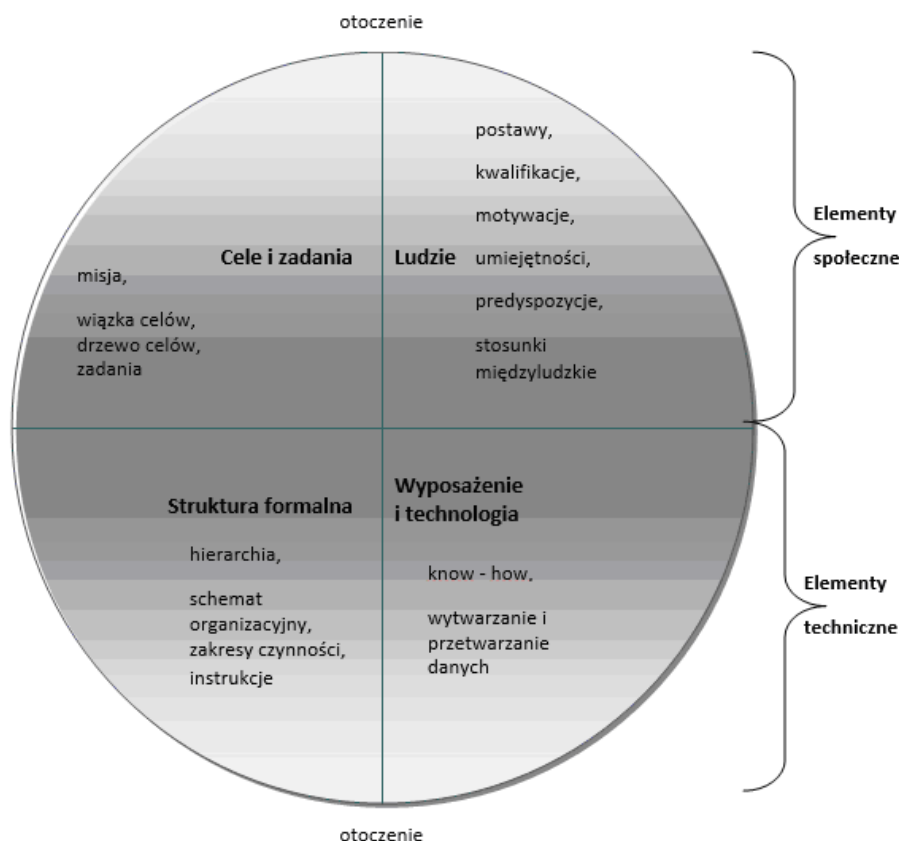
Należy zauważyć iż, zarówno system społeczny, jak i system techniczny nie mogą funkcjonować autonomicznie. Nie mogą zatem samodzielnie realizować celów organizacji [12, s. 17]. Systemy społeczne kierują systemami technicznymi umożliwiając osiągnięcie zaplanowanych efektów.

W oparciu o założenia podejścia systemowego T. J. Peters i R. H. Waterman opracowali model organizacji alternatywny do modelu H. J. Leavitta, określane w literaturze przedmiotu mianem modelu 7S lub 7S McKinsey (rys. 2). Organizacja według nich w tym modelu opisywana jest przez pryzmat konkretnych cech niematerialnych tj: wartości, struktura, systemy, styl, pracownicy, umiejętności, strategie.

Wspólne wartości (shared values) – zasady postępowania utożsamiane z kulturą organizacyjną, a szczególnie ważne dla istnienia, funkcjonowania i sukcesu organizacji. Wartości to także powszechnie znana i akceptowana przez pracowników filozofia organizacji.

- Struktura (structure) określająca formalne zależności między elementami składowymi organizacji, w ramach hierarchii której następuje przydział działań realizujących cel organizacji.

- Systemy (systems), czyli procedury i procesy w organizacji, stosowane do kontrolowania i wykorzystywania zasobów, wskazujące na sposób realizacji określonych czynności i zadań.



Rys. 1. Organizacja jako system społeczno-techniczny – model H. Leavitta

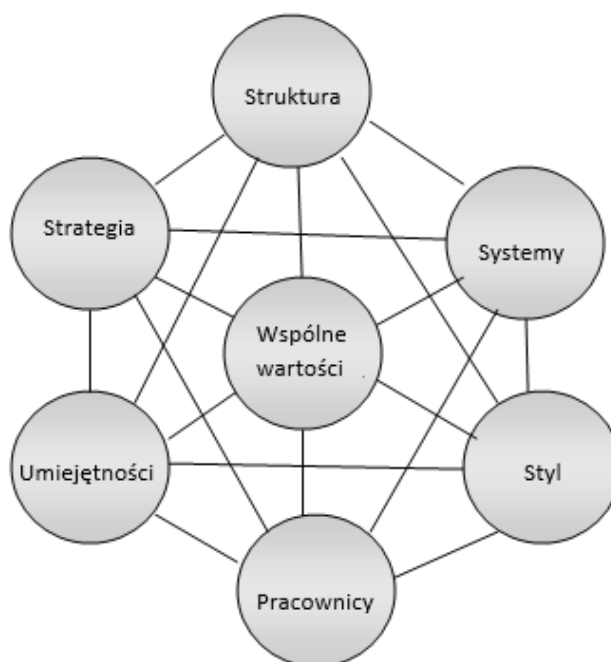
Źródło: [20, s. 46].

- Styl (style) utożsamiany ze sposobem postępowania członków organizacji we wzajemnych kontaktach, ze szczególnym uwzględnieniem stylu kierowania.

- Pracownicy (staff) potrzebni w przedsiębiorstwie, w rozumieniu całkowitej wiedzy i know-how posiadanego przez ludzi w organizacji, z uwzględnieniem sposobu rekrutacji, wymagań stawianych personelowi oraz specjalności i zawodów zatrudnionych.

- Umiejętności (skills) definiowane jako możliwości organizacji i jej członków, które pozwalają na osiągnięcie celów.

- Strategia (strategy), którą kieruje się organizacja. Zestawienie działań mających umożliwić realizację i osiągnięcie określonych celów [1, s. 333-334], [6, s. 163-165], [2, s. 380].



Rys. 2. Model 7-S McKinseya

Źródło: [13, s. 48].

Model 7S McKinseya w centralnym punkcie stawia wspólne wartości (shared values), które, jeśli są akceptowane i wyznawane przez pracowników, sprzyjają osiągnięciom i sukcesom organizacji. Wszystkie elementy składowe modelu są wzajemnie powiązane, przez co zmiana w jednym z nich może pociągnąć za sobą zmiany w organizacji jako całości. Żaden z nich nie powinien być nadmiernie rozbudowany czy ograniczany. Choć zdaniem T. J. Petersa i R. H. Watermana, sukces organizacji w większym stopniu zależy od „miękkich” cech organizacji, czyli stylów kierowania, pracowników, kompetencji oraz kultury organizacyjnej, a w mniejszym od „twardych” elementów zarządzania, tj. struktury, strategii czy systemów [3, s. 10]. Efektywne wykorzystanie elementów miękkich, a także nastawienie przedsiębiorstwa na nieustanne dążenie do doskonałości może rekompensować niedostatki strukturalne czy nieprawidłowości proceduralne.

Podjęcie sytuacyjne do organizacji reprezentowane między innymi przez F. E. Kasta i J. E. Rosenzweiga, a wprowadzone do literatury przez P. R. Lawrence’a i J. W. Lorsch’a podkreśla to, co jest swoiste dla organizacji i dostarcza podstawy do projektowania konkretnych organizacji i zarządzania nimi. Sytuacyjny punkt widzenia podkreśla wielowariantową strukturę organizacji i próbuje zrozumieć, jak organizacje funkcjonują w różnych warunkach i szczególnych okolicznościach [10, s. 28]. Wyznacza ono w praktyce sytuacyjne użyteczne dyrektywy – np. jakie w konkretnej sytuacji i przy określonym stanie otoczenia stosować typy struktury, typy motywowania ludzi, style kierowania itp. B. Kożuch, A. Kożuch zauważają w podejściu sytuacyjnym dwie grupy zagadnień: otoczenie i technologię oraz człowieka i jego cechy. Ich zdaniem istotną rolę odgrywa środowisko zewnętrzne zwane otoczeniem zewnętrznym. Jest to otoczenie organizacji,

które tworzą elementy nie wchodzące w jej skład, ale z nią powiązane. Na otoczenie wewnętrzne – środowisko organizacyjne składają się zarząd, członkowie, pracownicy i kultura organizacji.

Kultura organizacji jest jednym z elementów charakterystycznych dla danej organizacji i jej funkcjonowania. Podążając tokiem definiowania organizacji jest ona elementem systemu społecznego organizacji. Obejmuje ona bowiem styl, zasady, wzory zachowań jej członków. Ponadto wyznawanie wspólnych wartości, filozofii i celów również jest specyfiką kultury danej organizacji. Cechy kultury organizacji mogą być zarówno formalnie zapisane, jak również nieformalne i niezapisane. Można opisać ją jako środowisko społeczne i psychologiczne, które tworzy wspólnota pracowników danej organizacji.

E. H. Schein określa kulturę organizacji jako sieć formalnych i nieformalnych praktyk, wizualne, werbalne i materialne artefakty, które stanowią najbardziej widoczny, namacalny jej obraz [14, s. 437], [18].

Współcześnie dostrzega się znaczenie i wpływ kultury organizacji na jej sprawne i efektywne funkcjonowanie. Bernard L. Rosauer opracował praktyczne wskazówki odnoszące się do definicji kultury organizacyjnej. Według niego kultura organizacyjna jest pojawieniem się – niezwykle skomplikowanego nieobliczalnego stanu wynikająca z połączenia kilku prostych składników, którymi można zarządzać w każdej firmie. Pierwszym jest pracownik, drugim praca, a trzecim klient. Celem krzywych metodologii „Trzy Bell” jest doprowadzenie firmy do sukcesu poprawy kultury i marki, poprzez zarządzanie zachowaniem jej pracowników (koncentrowanie się na zaangażowaniu), pracą (koncentrowanie się na jakości zwiększając wartość produktu) i klientem (koncentrowanie się na prawdopodobieństwie powrotu) [17, s. 5]. Kultura organizacyjna wpływa na produktywność i wydajność, a także zapewnia wytyczne dotyczące klienta: usługi i dbałość o niego. Wpływa ona również na jakość produktu, czy też bezpieczeństwo działalności organizacji i troskę o środowisko.

Rozważania dotyczące kultury organizacyjnej zmierzają do określenia cech sprzyjających, które prowadzą do zwiększenia jej wydajności i odwrotnie cech prowadzących do redukcji osiągnięć i braku dostosowania się do rynku [9]:

- Akceptacja i uznanie dla różnorodności.
- Poszanowanie i sprawiedliwe traktowanie każdego pracownika, a także szacunek dla wkładu każdego z nich.
- Równe szanse dla każdego pracownika. Możliwość realizacji swojego potencjału w firmie.
- Silna i otwarta komunikacja ze wszystkimi pracownikami w zakresie polityki i problemów firmy.
- Silni liderzy firmy z mocnym poczuciem kierunku i celu.
- Inwestycje w kształcenie, szkolenia pracowników.
- Duma pracownika i entuzjazm dla organizacji i wykonanej pracy.

Kierując się sugestiami R. H. Kilmanna i H. J. Sixtona [7], którzy zalecają analizowanie kultury organizacyjnej jako manifestacji działań ludzkich na trzech poziomach: norm behawioralnych, ukrytych założeń i wartości humanistycznych, należy zauważyć iż powyższa propozycja zawiera się w obszarze wartości humanistycznych. Trudno jest dotrzeć i zmieniać założenia ukryte kultury organizacji. Natomiast można pracować nad normami i założeniami behawioralnymi oraz wartościami humanistycznymi, które przejawiają się formalnie w regulaminach organizacji, jej misji itp.

Współczesne organizacje doceniają znaczenie wartości humanitarnych określając je w sylwetce i filozofii swojej firmy. „Postrzegamy się jako rodzinę otwartą na świat, która

przynosi odwagę i ducha przedsiębiorczości na nowe wyzwania, i która jest gotowa sprostać wszystkim sytuacjom i wymaganiom. Wierzmy w jakość, staranność, dynamizm i szacunek i uznajemy te wartości jako przewodnie w naszej pracy”[23]. Jako część filozofii firmy postrzegając wartości, z którymi identyfikuje się firma: więzy rodzinne, zaufanie, odpowiedzialność, efektywność, jakość, odwaga, duch przedsiębiorczości.

Nie ma dwóch firm, które cechuje identyczna kultura organizacji. Istnieje wiele podziałów i typów kultury organizacji. Między innymi: kultura korporacyjna – "towarzysz", elitarna kultura korporacyjna – "sportowiec", kultura korporacyjna- "wolny duch", kultura korporacyjna – "tradycjonalista", progresywna kultura korporacyjna – "Nomad" [22].

1. Kulturę korporacyjną – "towarzysz" cechuje fakt, iż pracownicy są przyjaźni w stosunku do ludzi z innych działów. Zespół regularnie integruje się poza pracą. Ludzie są dumni ze swoich stanowisk.

2. Elitarna kultura korporacyjna – "sportowiec" zatrudnia tylko najlepszych. Pracownicy nie boją się kwestionować rzeczy, które mogłyby być lepsze. Wierzą we własne siły i poczucie sprawstwa. Praca jest dla nich priorytetem i spędzają w niej często długie godziny.

3. Kultura korporacyjna- "wolny duch" cechuje organizacje, w których tytuły nie znaczą wiele, gdzie komunikacja między asystentem prezesa, a pracownikiem biurowym zwykle odbywa się poprzez rozmowy poprzek przy swoich biurkach zamiast formalnego maila. Odznaczają się one zatem komunikacją w poziomie. Ponadto omówienia nowych pomysłów produktowych odbywają się a takiej firmie w pokoju w przerwie, każdy robi wszystkiego po trochu. Celem wspólnym jest obrona swojego produktu.

4. Konwencjonalna kultura korporacyjna – "tradycjonalista" odznacza się istnieniem ścisłych wytycznych dla większości ról. Ludzie w różnych działach zazwyczaj nie komunikują się. Główne decyzje podejmowane są przez zwierzchników bez konsultacji i udziału niższych szczebli.

5. Progresywną kulturę korporacyjną – "Nomad" charakteryzuje niepewność, ponieważ pracownicy często nie wiedzą, czego się spodziewać w przyszłości. Firma ma dużą rotację pracowników. Większość jej funduszy pochodzi od reklamodawców, grantów i darowizn. Ponadto zmiany na rynku wpływają na przychody firmy. Dobra komunikacja ma kluczowe znaczenie w łagodzeniu lęków pracowników.

T. E. Deal i A. A. Kennedy opisali 4 różne typy kultury organizacji [21]. Każdy z nich koncentruje się na fakcie jak szybko organizacja otrzymuje informacje zwrotne, w jaki sposób członkowie są nagradzani oraz brany pod uwagę poziom ryzyka.

1. Kultura work hard, play-hard, charakteryzuje się szybkim feedbackiem zysku i niskiego ryzyka wynikającego ze stresu pochodzącego z ilości pracy, a nie jej niepewności. Przykładem może być praca w restauratora lub programisty.

2. Kulturę tough-guy macho, odznacza szybki feedback zysku i wysokiego ryzyka, wynikających z następujących czynności: stresu związanego z wysokim ryzykiem i potencjalnej straty lub zysku (nagrody). Przykładem może być praca policjanta, chirurga, sportowca.

3. Kultura bet-the-firma, cechuje się powolnym feedbackiem nagrody i wysokiego ryzyka. Stres pochodzący z grupy wysokiego ryzyka i opóźnienie informacji o opłacalności działań. Przykładem takiej kultury są producenci samolotów, czy firmy naftowe.

4. Kultura procesu – posiada powolny feedback nagrody i niskiego ryzyka, co wywodzi się z niskiego stresu, komfortu i bezpieczeństwa. Stres może pochodzić z polityki wewnętrznej i głupoty systemu (powodowanego przez rozwój biurokracji i innych

sposobów utrzymania status quo). Kultura, której reprezentantem mogą być banki lub firmy ubezpieczeniowe.

Jednym głównych czynników motywujących pracowników do działania w organizacji i kulturze są ogólne i szczegółowe informacje zwrotne – nagrody, które mówią im, że wykonują dobrze lub źle pracę. Jeśli ta opinia jest natychmiastowa lub otrzymana w krótszym czasie, to można szybko skorygować wszelkie nieskuteczne zachowania. Jeżeli sprzężenie trwa dłużej, błędy pozostawione mogą być trudne do skorygowania. Sytuacja taka pozwala ludziom patrzeć dalej w przyszłość. Nie może być jednak utrzymana zbyt długo w zastępstwie kierowania procesami. Niepewność i ryzyko to coś, czego niektórzy ludzie nie lubią. Obydwie cechy są kolejnymi motywującymi siłami, która prowadzi ludzi do skupienia się nad jego zarządzaniem. Niskie ryzyko sprawia, że ludzie mogą być skłonni do podejmowania ryzyka, aż do ich dopuszczalnego limitu. W przypadku wysokiego ryzyka istnieje konieczność akceptacji i zarządzania nim.

Kultura organizacji wpływa na każdy aspekt firmy: na jej produktywność i wydajność, zapewnia dyrektywy dotyczące dbałości o klienta, usługi i jakości produktu. Jest także ważnym czynnikiem regulującym funkcjonowanie każdego pracownika w firmie i wpływa na jego satysfakcję z pracy. Być może kluczem idealnej kultury organizacji nie jest identyfikacja z jednym z rodzajów, czy typów ale wybranie elementów działających najlepiej w naszej firmie. Rolą menadżera jest zrozumienie zastanej kultury organizacji. Potem ewentualnie zdecydowanie, czy należy ją podtrzymywać i rozwijać, czy podejmować działania zmierzające do jej zmiany. Kultura organizacji nie jest bowiem bierną strukturą i wysiłkiem ludzi, ale może być modyfikowana i udoskonalana zgodnie z celami naszej organizacji.

1. D. Bhattacharyya, *Performance Management Systems and Strategies*, Pearson Education in South Asia, Noida 2011.
2. P.A.Wickham, *Financial Times Corporate Strategy Casebook*, Pearson Education Limited, Harlow 2000.
3. Sz. Cyfert, K.Krzakiewicz, *Organizacja i zarządzanie – przegląd podstawowych pojęć*, [w:] *Teoretyczne podstawy organizacji i zarządzania*, red. K. Krzakiewicz, Poznań 2006.
4. T. E. Deal, A. A. Kennedy, *Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life*, Harmondsworth, Penguin Books, 1982.
5. R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa 2004.
6. B. Karlöf, *Key Business Concepts: A Concise Guide*, Routledge, Londyn 1993.
7. R.H.Klimann, H.J.Saxtonr.Sarpa and Associates, Na, San Francisco, Jossey Bass Publ 1985.
8. T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Wrocław-Warszawa-Kraków 2000.
9. J. P. Kotter , J. L. Heskett, *Corporate culture and performance*, Free Press 1992.
10. B. Koźuch, A. Koźuch, *Podstawy organizacji i zarządzania*, Kraków 2008.
11. E.Mastyk-Musiał, *Spółeczeństwo i organizacje*, Lublin 1996.
12. J. Moczydłowska, *Zachowania organizacyjne w nowoczesnym przedsiębiorstwie*, Katowice 2006.
13. T.J. Peters, R.H. Waterman, *W poszukiwaniu doskonałości w biznesie: doświadczenia najlepiej zarządzanych firm Ameryki*, Warszawa 2011.
14. D,Ravasi, M.Schulz, *Responding to organizational identity threats: exploring the role of organizational culture*, *Academy of Management Journal* 2006, Vol. 49, No. 3.
15. *Podstawy nauki o organizacji*, red. S.Marek, M.Białasiewicz, Warszawa 2008.
16. S.P Robbins, D.A.DeCenzo, *Podstawy zarządzania*, Warszawa 2002.

17. B. L. Rosauer, Three Bell Curves, Understanding and managing the root – causes of superior customer retention and organic growth. Business Culture Decoded 2015.
18. E.H. Schein, Organizational culture and leader-ship. San Francisco: Jossey-Bass 1992.
19. P. Tyrała, Zachowania organizacyjne w procesach zarządzania: współzależność czynników osobowościowych i prakseologicznych, Toruń 2004.
20. Zarządzanie. Teoria i praktyka, red. Koźmiński, A., Piotrowski, W., Warszawa 2006.
21. http://changingminds.org/explanations/culture/deal_kennedy_culture.htm, dostęp 2.11.2016.
22. <https://enplug.com/blog/5-types-corporate-culture>, dostęp 2.11.2016.
23. <http://www.rothenberger.pl/pl/firma/o-nas/kultura-korporacyjna/wartosci/>, dostęp 2.11.2016.

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Дорота Бальцежик¹, Ольга Голубник²

¹Вища офіцерська школа сухопутних військ ім. Т. Костюшки, Вроцлав

E-mail: d.balcerzyk@wso.wroc.pl

²Львівський національний університет імені Івана Франка

79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

E-mail: olya_golubnyk@ukr.net

Представлено різні види концепцій організацій. Описано системний і ситуаційний підходи до організації. Представлено взаємозв'язки і взаємозалежності між різними елементами організації як системи та напрямки взаємодії. Визначено термін організаційної культури. Встановлено контекст і важливість організаційної культури в сучасній компанії.

Ключові слова: організація, організаційна культура, соціальна система, цінності.

ORGANIZATIONAL CULTURE AS AN ELEMENT OF SOCIAL ORGANIZATION

Dorota Balcerzyk¹, Olga Holubnyk²

¹High School Army officer in Wroclaw

E-mail: d.balcerzyk@wso.wroc.pl

²Ivan Franko National University of Lviv, 79008 c.Lviv, Svobody Avenue, 18

E-mail: olya_golubnyk@ukr.net

Organizational culture is one of the elements characteristic of the organization and its functioning. Following the course of defining the concept of the organization is part of a system of social organization. It covers style, rules, patterns of behavior of its members. Commitment to shared values, philosophy and goals creates the specificity of the culture of the organization. Characteristics of organizational culture can be both formally written, but also informal and unrecorded. The culture of the organization can be described as the psychological and social environment, which creates a community, a team of employees of the organization.

Today, increasingly recognizes the importance and influence of organizational culture on its efficient and effective functioning. It is seen also as part of the philosophy of seeing the value of which identifies the company: family ties, trust, responsibility, efficiency, quality, courage and entrepreneurial spirit.

No two companies, which are characterized by the same corporate culture. Economists suggest many divisions and classification of types of cultural organizations. Thus, in the article quoted selection of them, among other things, according to T.E.Deala and A.A.Kennedy`ego.

In addition, the article labeled contexts and the importance of organizational culture in a modern company. Organizational culture is affected by every aspect of the company: its productivity and efficiency, provides directives on customer care, service and product quality. It is also an important factor governing the operation of each employee in the company and affect its satisfaction with the work. The article also highlights the important role of manager who should understand replace the culture of your organization. Then possibly decide whether it should be maintained and evolve, or take action to change it. Organizational culture is not a passive structure and effort of the people, but it can be modified and improved in line with the objectives of our organization.

НОВА ІНСТИТУЦІЙНА ПОЗИЦІЯ МВФ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ

Ірина Лаба

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: ira.haliv@gmail.com

Стаття присвячена аналізу основних положень нової інституційної позиції МВФ щодо лібералізації і регулювання міжнародних потоків капіталу, зокрема у країнах, що розвиваються. В процесі дослідження було виявлено, щовагомий вплив на позицію МВФ щодо використання заходів управління фінансовими потоками мала світова фінансова криза 2008–2009 років. З'ясовано, що для економік окремих країн і світового співтовариства в цілому небезпечними є не самі міжнародні потоки капіталу, а їх висока волатильність. Проаналізовано окремі аспекти, у зв'язку з якими нова інституційна позиція МВФ зазнала критики з боку економістів та науковців. Встановлено, що у зв'язку із участю в інших міжнародних організаціях, торговельних та інвестиційних договорах, країни, що розвиваються, не завжди мають змогу скористатися рекомендаціями МВФ при формуванні ефективної національної політики управління фінансовими потоками. Зауважено, що у наступних дослідженнях цієї проблематики варто виявити вплив (чи його відсутність) рекомендацій МВФ на формування нових двосторонніх інвестиційних договорів, а також оцінити реальну можливість імплементації цих заходів в ефективну державну політику країн, що розвиваються.

Ключові слова: міжнародні потоки капіталу, волатильність, міжнародні організації, МВФ, притік капіталу, відтік капіталу, лібералізація, управління потоками капіталу, макропруденційна політика, прями іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, країни, що розвиваються.

Актуальність проблеми. Процеси глобалізації та інтернаціоналізації, що посилюються, зумовлюють зміцнення взаємозалежності економік та взаємопереплетення усіх сфер господарського життя, зокрема, фінансової. Розвиваються кордони між країнами, фінансові ринки стають глобальними, формується глобальна фінансова архітектура. Обсяг міжнародних фінансових потоків сягає сьогодні колосальних масштабів. Нікого вже не дивує щоденне перевищення фінансових трансакцій над торговельними у десятки разів.

Ще донедавна в економічній науці домінували погляди прибічників фінансової лібералізації. Вважалося, що переміщення капіталу з країни, де він – у надлишку, до країни, з дефіцитом капіталу, завжди призводить до зростання загального добробуту,

а причину кризових явищ, що подекуди спалахували, вбачали у неналежному рівні розвитку фінансових інститутів у межах окремої країни. Світова фінансова криза 2008–2009 рр. змінила розуміння цього феномену. Фінансову лібералізацію почало витісняти регулювання операцій з капіталом. Значні за обсягом та волатильністю природою, потоки капіталу вважаються сьогодні однією з основних причин економічних дисбалансів.

Все більше економістів, зокрема А. Корінек [13,14], О. Жанне, А. Субраманіан, Дж. Вільямсон [12], А. Костіот, Г. Лорензоні, І. Вернінг [2], почало схилитися до думки, що заходи регулювання фінансових потоків можуть значно, або частково протистояти збуренням, що беруть початок у фінансовому секторі, а самостримати надмірну волатильність обмінного курсу, обмежити обсяг притоку спекулятивного капіталу, сприяти більшій незалежності монетарної політики, не допустити інфляцію, а також знизити волатильність та значення конкретних показників фінансової нестабільності (таких як банківське кредитне плече, кредитна експансія, бульбашки активів, різка зміна валютних курсів тощо).

Провідні міжнародні організації, поряд із вченими, економістами та урядовцями, активно вступили в обговорення проблеми фінансової глобалізації та компромісу між лібералізацією та управлінням потоками капіталу. Вагоме місце у цій дискусії посідає і Міжнародний валютний фонд.

Аналіз наукових досліджень. Проблеми регулювання міжнародного переміщення капіталу стали предметом вивчення не одного покоління зарубіжних та вітчизняних науковців. Чималосучасних вчених, а саме К. Галлахер, Дж. Окампо, О. Жанне, А. Субраманіан, Дж. Вільямсон, А. Корінек, Б. Айхенгрін, Б. Фрітц, Д. Прейтс, О. Божечкова, С. Горюнов, П. Трунін, присвятило свої дослідження, серед іншого, аналізу позиції міжнародних організацій, зокрема МВФ, щодо міжнародного переміщення капіталу та державного регулювання міжнародних фінансових потоків. Д. Родрік детально проаналізував еволюцію поглядів міжнародних організацій на цю проблему. Однак у вітчизняній науковій літературі критична оцінка нової інституційної позиції МВФ поки ще не знайшла належного відображення.

Мета роботи. Метою статті є дослідити еволюційні зміни позиції МВФ щодо процесів фінансової лібералізації у країнах, що розвиваються, та розглянути бачення економістів щодо необхідності наслідків використання, рекомендованих МВФ, заходів регулювання фінансових потоків при формуванні ефективної національної політики управління міжнародними потоками капіталу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Позиція міжнародних організацій щодо допустимості і бажаності використання заходів регулювання транскордонного руху капіталу за декілька останніх десятиліть значно змінилася. З розвитком цієї теми в історичному ракурсі можна ознайомитись у книзі Д. Родріка [17]. Якщо у рамках Бреттон-Вудської валютної системи (середина 40-их – початок 70-их рр. XX ст.) країни могли на власний розсуд обмежувати мобільність капіталу, що вважалось одним із основних принципів цієї системи і забезпечувало її стійкість, то Ямайська валютна система змістила акценти у напрямку більшої лібералізації і дерегулювання. Рекомендації Міжнародного валютного фонду і Світового банку, сформульовані в кінці 1980-их років у рамках «Вашингтонського консенсусу», передбачали лібералізацію міжнародної торгівлі та вільний доступ до прямих іноземних інвестицій [1, с.48]. Домінувало уявлення про те, що обмеження потоків капіталу стримує економічний розвиток, оскільки ускладнюється доступ до іноземного капіталу і, як наслідок, зростає вартість запозичення для одних економік

(позичальників) і звужується спектр інвестиційних можливостей для інших (кредиторів). Саме тому політика регулювання транскордонних потоків капіталу еволюціонувала у напрямку забезпечення більшої лібералізації, яка мала на меті зняти усі ці обмеження.

Вже у 1990-их рр., Рада керуючих МВФ, члени якої давно відстоювали принципи лібералізації, намагалася зробити вільне переміщення капіталу обов'язковою умовою членства в організації. Проте у зв'язку із спалахом Азійської фінансової кризи 1990-их рр. та критикою МВФ за реакцію на неї, пропозиція такої не була реалізована [7, с. 2]. Згодом позиція МВФ стала більш м'якою. Серед рекомендацій з'явилися такі як сповільнення темпу лібералізації операцій з капіталом та використання у крайніх випадках тимчасових цінових заходів контролю за рухом капіталу країнами з ринками, що формуються, та країнами, що розвиваються.

Наступна масштабна світова фінансова криза 2008–2009 рр., характерною ознакою якої була висока волатильність фінансових потоків, знову змусила міжнародні організації, зокрема і МВФ, кардинально переглянути свою позицію щодо вільного переміщення капіталу.

У грудні 2012 р. Виконавча рада МВФ ухвалила нову «інституційну позицію» (*institutional view*) [11] щодо фінансової лібералізації політики управління міжнародними потоками капіталу. Основою цього документа стала резолюція, прийнята країнами «Великої двадцятки» і колективно схвалена міністрами фінансів і керівниками центральних банків цих країн [1, с. 49].

Згідно із новою позицією МВФ лібералізація руху капіталу залишається незмінною довготерміною метою, водночас враховуються можливі негативні її наслідки для економіки. МВФ визнає, що міжнародні потоки капіталу, разом із численними перевагами, несуть у собі ризики, які лібералізація може лише посилити, якщо країна не досягла належного рівня фінансово-інституційного розвитку. Відсутність якого залишається основною слабкою більшої частини країн, що розвиваються. Прискорена фінансова лібералізація при недостатньому рівні розвитку фінансових інститутів може стати чинником як фінансових, так і макроекономічних диспропорцій, тому швидке зняття бар'єрів є помилкою. МВФ рекомендує проводити лібералізацію поступово і послідовно, враховуючи особливості кожної окремої економіки у різні проміжки часу. Уряд кожної країни повинен сам обирати відповідний темп лібералізації, враховуючи макроекономічну ситуацію, стан фінансового сектора, його розвиток і стійкість, а за певних обставин, задля уникнення надмірного притоку короткострокового капіталу або ж різкого його відтоку, застосовувати різноманітні заходи регулювання, у тому числі прямі обмеження потоків капіталу [11, с. 12–13].

Утім, МВФ чітко зазначає, що заходи управління потоками капіталу повинні застосовуватись не самостійно, а у поєднанні з широким комплексом інших заходів макроекономічної політики. Державі потрібно активно реагувати на зміну кон'юнктури глобальних ринків капіталу і підтримувати довгострокову стійкість фінансової системи, використовуючи інструменти антициклічної грошово-кредитної і фіскальної політики, активне управління валютними резервами, а також макропруденційне фінансове регулювання [11, с. 17–19].

На *рисунку 1* кожне коло відповідає ситуації, коли виконується відповідна, зазначена за межами кола, умова, а саме обмінний курс є переоціненим, обсяг валютних резервів вважається достатнім, або ж економіка знаходиться у стані перегріву. Перетин усіх трьох кіл віддзеркалює стан, за якого усі три умови

виконуються одночасно. Лише у такому випадку, у зв'язку з обмеженою гнучкістю державної політики, МВФ рекомендує доповнити заходи макроекономічного регулювання заходами управління потоками капіталу. А також у ситуаціях, коли необхідно виграти час для впровадження відповідних заходів макроекономічної політики, для отримання результату від уже впровадженої політики, або ж у випадку посилення невизначеності економічного становища у зв'язку з надмірним притоком капіталу.

Заходи управління відтоком капіталу МВФ вважає виправданими лише у кризових, чи передкризових ситуаціях [11, с. 25].



Рис. 1. Регулювання надмірного притоку капіталу

*Регулювання потоків капіталу

Джерело: International Monetary Fund. *The liberalization and Management of Capital Flows: An Institutional View.* / International Monetary Fund. – Policy Survey Paper, 2012. – P. 19.

Відповідно до нової інституційної позиції МВФ, небезпеку становлять не транскордонні потоки капіталу як такі, а їх висока волатильність. Економіку можуть дестабілізувати як хвилі притоку капіталу, так і хвилі його відтоку. Значний приплив капіталу може призвести до швидкого поцінування національної валюти і перегріву економіки, а різкий його зворотній рух веде до стрімкого знецінення національної грошової одиниці і створює загрозу повномасштабної фінансової кризи.

В цілому обмеження операцій з капіталом поділяють на структурні й дискреційні (кон'юнктурні). Структурні обмеження спрямовані на системне підвищення стійкості фінансового сектора до різких коливань потоків капіталу і є частиною комплексу заходів макропруденційної політики (*Macro-prudential Measures*)

– МРМ) [1, с. 51–52]. Особливість структурних обмежень полягає в тому, що вони зорієнтовані не на зниження загального обсягу транскордонних фінансових потоків, а, в першу чергу, на забезпечення відповідної якості цих потоків. Зокрема, забезпечення такої структури зобов'язань економічних суб'єктів, яка мінімізувала б загрозу настання системної кризи у випадку зворотного руху капіталу. Структурні обмеження носять адресний характер, відносяться до непрямих (якісних, а не кількісних) обмежень, а отже, на думку МВФ, є цілком допустимими.

Іншу категорію формують стримувальні заходи, завданням яких є зменшення обсягу транскордонних потоків капіталу. Як правило, це дискреційні (кон'юнктурні) обмеження, що застосовуються для стримування інтенсивних короткострокових потоків капіталу. На думку МВФ, заходи управління потоками капіталу (*Capital Flow Management – CFM*) є ефективними лише за певних обставин і повинні відповідати конкретним вимогам [11, с.20]: застосовуватися лише у критичних ситуаціях (кризових або передкризових) і лише у випадку, якщо інші методи (у першу чергу процентна/валютна політика) недостатньо дієві; бути тимчасовими і чіткими; не мати дискримінаційного характеру щодо джерела походження капіталу; бути імплементаваними в загальний комплекс макроекономічної політики, спрямований на згладжування негативних наслідків від збурень на глобальному фінансовому ринку.

МВФ також справедливо зазначає, що помітний вплив на обсяг і волатильність потоків капіталу як у розвинутих економіках, так і у країнах, що розвиваються, має політика країн його походження [11, с. 22]. Саме тому країни з розвинутою економікою повинні усвідомлювати потенційні негативні ефекти «поширення» (*spillover effects*) своєї макроекономічної політики і здійснювати внесок в управління фінансовими потоками, зокрема сприяти ефективності регулювання, впровадженню країнами-реципієнтами капіталу.

Однак нова інституційна позиція має лише рекомендаційний характер і не є імперативним переліком принципів обов'язкової юридичної сили. Саме тому, країни-донори, як і країни-реципієнти капіталу, досі можуть вільно, на свій розсуд впроваджувати політику щодо регулювання фінансових потоків (Стаття VI Статей Угоди МВФ) [9, с.20].

Більш того, МВФ визнає, що окремі країни не зможуть скористатися його рекомендаціями, у зв'язку із їх участю в інших міжнародних організаціях, торговельних або інвестиційних договорах. А вже застосування заходів управління потоками капіталу може суперечити зобов'язанням країн-членів МВФ відповідно до інших міжнародних угод, якщо в них не передбачено спеціальних захисних заходів (*safeguards*), сумісних з позицією МВФ [11, с.42].

Наприклад, згідно з вимогами ОЕСР, відображеними у «Кодексі лібералізації руху капіталу (*Code of Liberalization of Capital Movements*)» [15] і «Кодексі лібералізації поточних невидимих операцій (*Code of Liberalisation of Current Invisible Operations*)» [16], найбільшою мірою повинні лібералізуватись фінансові транзакції, що не створюють ризиків для економіки (в першу чергу, це операції пов'язані з довгостроковими інвестиціями) [1, с. 48]. Найважливішим пріоритетом ОЕСР є створення стійкої до збурень фінансової системи, тому вимоги до лібералізації короткострокових операцій з капіталом, а також тих, де використання фінансових інновацій може призвести до зайвої волатильності відповідних потоків капіталу, є більш м'якими. Регулювання таких операцій дозволяється.

У рамках Світової організації торгівлі, країни, що приєдналися до Генеральної угоди з торгівлі послугами – ГАТС (*General Agreement on Trade in Services*), повинні лібералізувати торгівлю транскордонними фінансовими послугами, а отже, зобов'язуються дозволити вільний рух потоків капіталу, що є їх невід'ємною частиною. Угодою передбачено певні обмеження, а саме захисні заходи з метою захисту платіжного балансу [18, с. 293] та з міркувань обачності (*for prudential reasons*) [18, с. 308]. Однак серед фахівців тривають дискусії щодо того, чи є вони підставою для використання заходів регулювання потоків капіталу, особливо його притоку [5, с. 12].

Якщо говорити про регіональні (наприклад, ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР) і двосторонні торговельні й інвестиційні угоди, то згідно з дослідженням, проведеним Центром Фредеріка Парді Бостонського університету, такими угодами, особливо за участю США, в цілому жодних захисних заходів не передбачено [5, с. 12]. А отже, потоки капіталу повинні вільно і без затримки переміщуватися між торговельними й інвестиційними партнерами.

У рамках ЄС, згідно із статтею 63 Угоди про функціонування Європейського Союзу (*Treaty on the Functioning of the European Union*) [4], забороняються обмеження щодо руху капіталу як всередині ЄС, так і у стосунках ЄС з іншими країнами. Втім в окремих випадках (наприклад, Кіпр – 2013 р., Греція – 2015 р.) країни отримували офіційний дозвіл Європейської комісії на впровадження таких заходів. Це стало можливим відповідно до частини 1 статті 65 Угоди про функціонування ЄС. У якій визнається право усіх країн-членів ЄС вживати заходи, які є виправданими з міркувань суспільного порядку або суспільної безпеки. Проте у частині 3 статті 65 зазначено, що такі заходи не повинні бути засобами свавільної дискримінації чи прихованого обмеження вільного руху капіталу та платежів, як визначено в статті 63 [4, с. 71–72].

Отже, зі всіх міжнародних організацій, МВФ найбільш чітко представив свою позицію щодо державного регулювання міжнародних потоків капіталу. Багато сучасних економістів вважають, що МВФ впевнено рухається у правильному напрямку, втім низка положень нової інституційної позиції все ж зазнала критики.

Серед недоліків, зокрема, виділяють те, що МВФ продовжує наполягати на кінцевій лібералізації потоків капіталу, незважаючи на брак емпіричних та практичних доказів на її підтримку. Сьогодні все більше дослідників заперечують наявність стійкої кореляційної залежності між ступенем лібералізації операцій з капіталом та економічним зростанням, особливо в країнах з ринками, що формуються, і країнах, що розвиваються.

Колишні фахівці МВФ О. Жанне та А. Субраманіан, а також Дж. Вільямсон на основі ґрунтовного аналізу літературних джерел зробили висновок, що міжнародне співтовариство не повинно прагнути абсолютної лібералізації торгівлі фінансовими активами навіть в довгостроковій перспективі. На їхню думку, вільний рух капіталу не сприяє довгостроковому економічному зростанню, натомість, є докази ефективності макрорегулюючих заходів регулювання фінансових потоків [14]. Згідно з дослідженнями МВФ країни, які використовували управління потоками капіталу були в числі тих, що найменше постраждали від світової фінансової кризи.

Як вже зазначалось, МВФ наполягає, що задля скорочення обсягу притоку капіталу до ринків, що формуються, урядам слід радше вдаватися до підвищення обмінного курсу, акумулювання валютних резервів та переходу до жорсткішої бюджетної політики. Правильно підкреслюючи, що заходи управління потоками

капіталу не повинні застосовуватися замість належних заходів макроекономічної політики, МВФ водночас ігнорує те, що в окремих випадках контролювати фінансові потоки доцільно саме з метою уникнення надмірного підвищення обмінного курсу, надлишкового накопичення іноземної валюти й залежності фінансової політики від приватних потоків капіталу. Тому, на думку критиків нової інституційної позиції МВФ, управління фінансовими потоками повинно застосовуватися не лише у крайньому випадку, а як невід'ємна складова пакету заходів державної політики, які гарантуватимуть підтримку макроекономічної стабільності [6, с.11].

Окремі дослідники вважають необґрунтованими занепокоєння МВФ щодо ефекту «поширення» заходів контролю за рухом капіталу на сусідні економіки. Дослідження А. Корінека доводить, що зростання або скорочення обсягу капіталу, внаслідок розсудливого регулювання фінансових потоків країнами-сусідами, не обов'язково є «негативним ефектом поширення» в економічному сенсі [12]. Цей ефект залежить від обсягу і структури інвестицій, глибини фінансових ринків, балансу поточного рахунку і рівня регулювання.

Критикують МВФ також за вимоги щодо заходів управління потоками капіталу, а саме за їх тимчасовий і не дискримінаційний характер. Фахівці зазначають, що для того, щоб управління фінансовими потоками було частиною антициклічної макроекономічної політики, країна повинна мати змогу використовувати його на постійній основі [6, с.11]. Інвестори з легкістю вчаться обходити заходи регулювання, тому вони повинні бути динамічними інструментами. Це вимагатиме постійного моніторингу ринку, уточнення і виправлення. А дискримінаційний характер щодо резидентів чи нерезидентів закладений вже природою заходів управління потоками капіталу і полягає у різних вимогах до активів, номінованих у вітчизняній чи іноземній валюті.

Цікаво, що рекомендації МВФ часто суперечать висновкам аналізу, проведеного його власними фахівцями. В економетричних дослідженнях, що довели значний вплив управління фінансовими потоками на зміну структури притоку капіталу, на автономність грошово-кредитної політики та, меншою мірою, на обмеження волатильності обмінного курсу, заходи управління фінансовими потоками не відповідали жодним вимогам щодо тривалості, послідовності чи форми. Позитивний досвід Бразилії та Південної Кореї також засвідчує ефективність поєднання постійних і тимчасових макропроденційних заходів та заходів управління потоками капіталу.

Таким чином, критики нової інституційної позиції стверджують, що незважаючи на істотні зміни, МВФ все ж не йде в ногу з розвитком економічного мислення недостатньою мірою враховує практику і досвід окремих економік, особливо країн, що розвиваються. Деякі дослідження намагаються навіть кількісно оцінити зміну рівня підтримки МВФ заходів управління міжнародними потоками капіталу та пояснити її причини.

У межах одного з таких досліджень [7], науковцям, за допомогою економетричного інструментарію, вдалося з'ясувати, що в останні роки МВФ значно частіше висловлює підтримку заходам управління фінансовими потоками (рис.2). Найвагомішою причиною такого повороту вони вважають досвід світової фінансової кризи.

Проаналізувавши щорічні звіти МВФ щодо консультацій країн-членів у рамках Статті IV Статей Угоди МВФ [10], вчені довели, що нова інституційна позиція не є

лише формальністю. Було проаналізовано звіти МВФ щодо 33 країн з ринками, що формуються впродовж 1998 – 2013 рр. (серед них країни Азії, Латинської Америки і Карибського басейну, Європи й Африки). З'ясовано, що після 2009 р. суттєво зростає не лише частота згадування у звітах заходів регулювання міжнародних потоків капіталу, але й значно частішають випадки підтримки цих заходів, що засвідчує зміну ставлення МВФ до вільного руху фінансових потоків [7, с. 16–17].

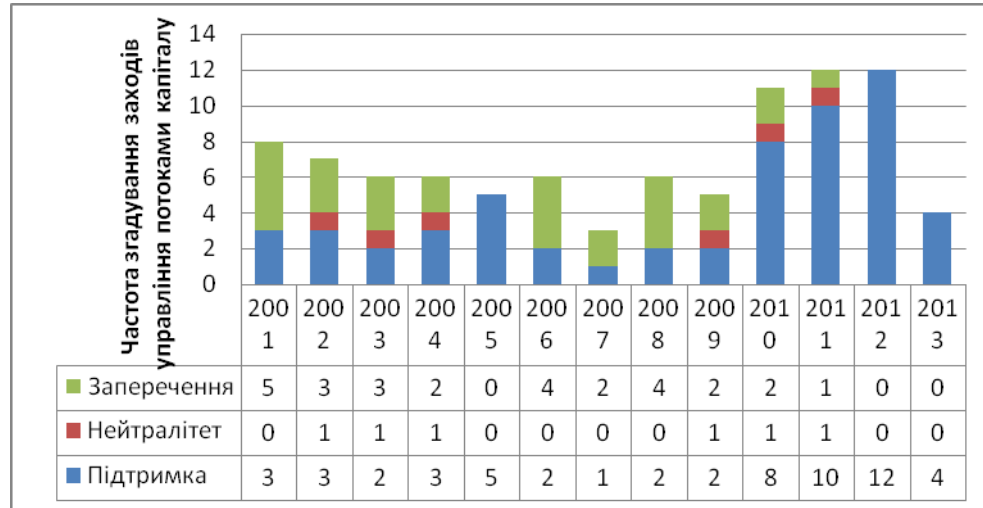


Рис. 2. Рівень підтримки заходів управління потоками капіталу в звітах МВФ щодо консультацій країн-членів у рамках Статті IV Статей Угоди МВФ, 2001 – 2013 рр.

Джерело: Gallagher K. P. *Regulating Capital Flows in Emerging Markets: the IMF and the Global Financial Crisis* / Kevin P. Gallagher, Yuan Tian. – Boston University-Global Economic Governance Initiative (GEGI) Working Paper. – 2014. – P. 17.

Однак рекомендації щодо застосування відповідних заходів країнами-членами організації у звітах досі обмежені. Тому країни, що розвиваються, повинні розглядати нову інституційну позицію МВФ ретельно і критично, не забуваючи про її рекомендаційний характер. Особливо важливо приділяти достатню увагу заходам ефективного регулювання міжнародних короткострокових потоків капіталу, задля уникнення негативного впливу їх надмірної волатильності на економічну безпеку і економічний розвиток країн, що розвиваються.

Висновки. Глобалізація сьогодні є провідною тенденцією розвитку міжнародного співтовариства. Все більше країн створюють нові, або вступають до існуючих глобальних і регіональних міжнародних організацій, делегують їм певні повноваження і обмежують у такий спосіб власну свободу. Міжнародні організації продовжують відігравати все важливішу роль розвитку як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, встановлюючи законотворчі рамки та нав'язуючи урядам свою точку зору, щодо тих чи інших питань. Однак чергові кризові явища та економічні потрясіння зазвичай заставляють не лише уряди, а й фахівців міжнародних організацій переоцінити свої знання та досвід щодо розвитку окремих економічних явищ та процесів.

Так, коли світова фінансова криза 2008–2009 років поставила під сумнів переваги вільного переміщення міжнародних потоків капіталу, МВФ не лише

офіційно заявив про зміну своєї позиції, але й на практиці, починаючи з 2009 року, почав значно частіше рекомендувати країнам, що розвиваються, застосовувати заходи управління фінансовими потоками.

Важливо, що для того, щоб скористатися усіма перевагами лібералізації, країни, що розвиваються, повинні спершу досягти належного рівня інституційного розвитку, спрямованого на вдосконалення ринкового середовища. Також на користь регулювання міжнародних фінансових потоків свідчить, доведена багатьма економетричними дослідженнями, відсутність міцного кореляційного зв'язку між лібералізацією операцій з капіталом та економічним зростанням.

Зважаючи на актуальність проте обмеженість, у зв'язку із участю країн, що розвиваються, у численних міжнародних організаціях, торговельних або інвестиційних договорах, можливості використання заходів регулювання потоків капіталу при формуванні ефективної державної політики, доцільно продовжити дослідження в цій сфері у таких напрямках:

виявити вплив (чи його відсутність) рекомендацій МВФ на формування нових двосторонніх інвестиційних договорів;

здійснити порівняльний аналіз позиції МВФ з поглядами інших міжнародних та регіональних організацій щодо можливості та доцільності використання заходів управління міжнародними потоками капіталу;

з'ясувати можливість імплементації заходів регулювання фінансових потоків в ефективну державну політику країн, що розвиваються.

THE IMF'S INSTITUTIONAL VIEW AND ITS IMPACT ON THE FORMATION OF PUBLIC POLICY REGULATING INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS

Iryna Laba

Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine

The article analyzes the main aspects of the IMF's new institutional view on the liberalization and regulation of international capital flows, particularly in developing countries. The study reveals that a significant impact on the change in IMF's recommendations in favor of using capital flow management measures had the 2008–2009 global financial crises. It is found out that the most dangerous for individual economies and for the international community as a whole are not international capital flows but their high volatility. The main shortcomings because of which the new institutional view is criticized by scientists and economists are analyzed as well. It is revealed that due to the participation in other international organizations, trade or investment treaties, developing countries can lack the policy space to implement new IMF's recommendations into an effective national policy of capital flow management. The authors note that future studies on this matter can focus on detecting an impact (or its absence) of IMF's recommendations on upcoming bilateral investment treaties and also assessing the real chance to implement these measures into the effective public policy of developing countries.

Keywords: international capital flows, volatility, international organizations, IMF, inflows, outflows, liberalization, capital flow management, macroprudential policy, foreign direct investment, portfolio investment, developing countries.

УДК 330.[14:001]:330.356

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: НОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

Стефанія Гинда

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18*

Досліджено поняття інтелектуальної капіталізації, визначено її роль в національній економіці. Проаналізовані різні підходи до визначення цього поняття як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Обґрунтовано необхідність капіталізації економіки на основі інтелектуального капіталу та визначені її особливості в умовах формування економіки знань.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, капіталізація економіки, інтелектуальна капіталізація економіки.

Постановка проблеми. Капіталізація як економічне явище вже здавна стало об'єктом наукових досліджень багатьох учених, починаючи від класиків економічної теорії, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Т. Мальтуса, Л. Вальраса, К. Кніса, Дж. Мілля, А. Маршалла, Дж. Хікса, і завершуючи сучасними дослідниками, Д. Розенбергом, Р. Кінгом, Р. Левайном та іншими.

Економічна наука під капіталізацією розуміє систему економічних відносин на мікро-, мезо- і макрорівнях національної економіки з приводу накопичення капіталу шляхом спрямування частини прибутку на збільшення обсягів функціонуючого капіталу, що призводить до приросту вартості національної економіки.

Загальною рисою більшості існуючих визначень капіталізації є те, що вони базуються на вартісній оцінці капіталу, по-перше, з точки зору витрат на його створення (відновлення), а по-друге, з точки зору його спроможності створювати додану вартість.

Та сьогодні в світі поглиблюються процеси інтеграції та глобалізації, посилюється вплив чинників економіки знань на всі сфери життєдіяльності. Світова економіка вимагає соціальних, політичних і технологічних змін на основі науки, постійних інновацій, нових ідей, які базуються на знаннях та інформаційних технологіях, тобто на інтелекті, що не вимагає великих капіталовкладень.

Власне інтелектуальний капітал національної економіки перетворюється на провідний чинник економічного зростання та конкурентоспроможності. Тому надзвичайно важливим у наукових колах є формування нових підходів до визначення поняття «інтелектуальна капіталізація економіки».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «інтелектуальний капітал» був введений у науковий обіг відомим американським дослідником Дж. Ж. Гелбрейтом у 1969 р., тобто в період панування індустріальної та початку зародження постіндустріальної економіки. Але більшого наукового зацікавлення та

використання це поняття набуло лише у 90-х рр. ХХ ст., що пов'язано з безповоротним переходом людства до інформаційної економіки.

Водночас глибокі теоретико-методологічні дослідження цієї економічної категорії були започатковані наприкінці ХХ ст. у працях Е. Брукінга, Д. Даффі, Л. Едвінссона, Д. Клейна, М. Мелоуна, Л. Прусака, П. Салівана, Т. Стюарта, Л. Хіроякі та ін. Серед українських вчених проблеми формування, реалізації та правового захисту інтелектуального капіталу, розкриття його ролі в розвитку економічних систем досліджують В. Базилевич, С. Вовканич, І.Мойсеєнко, В. Геєць, О. Грішнова, О. Кендюхов, В.Приймак, А. Чухно та ін.

Визначення сутності процесів капіталізації на макрорівні є предметом розгляду таких українських вчених як С.Шумська, А. Гриценко, В. Мандибура, О. Яременко та ін. Аспекти видозмін капіталізації в сучасних умовах господарювання досліджуються М. Амстронгом, О. Кендюховим, С. Клімовим, І. Комаровим, Л. Федуловою, А.Фроловим, Ю. Турянський, Г. Башнянин та ін.

Разом з тим, дослідженню капіталізації економіки за рахунок інтелектуальної складової присвячено не так багато праць, що потребує подальших наукових розробок.

Формулювання мети дослідження. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні нових підходів до розкриття сутності та складових інтелектуальної капіталізації економіки і на цій основі формулювання авторського визначення цього поняття.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на появу за останні роки значної кількості робіт, в яких розглядають різні аспекти процесу капіталізації, тільки в рамках дослідження капіталізації підприємств зроблено вагомі кроки до формування загальної картини, починаючи від розгляду теоретичних засад і методологічних підходів до кількісних оцінок і розробки пропозицій та заходів щодо підвищення капіталізації суб'єктів на мікрорівні.

Хоча у переважній більшості праць і згадується макрорівень дослідження капіталізації, проте системних досліджень у цьому напрямі практично немає. Схожа ситуація і в роботах, присвячених капіталізації на галузевому та територіальному рівнях, які містять багато постановочних питань, але про повноту висвітлення проблем і завершеність поки що не йдеться.

Найчастіше показник капіталізації використовується як оцінка національного багатства країни, місткості корпоративного сектора економіки. Вітчизняні автори найчастіше досліджують капіталізацію в розрізі різних галузей, сфер економіки, ринків (наприклад, капіталізацію промисловості, банківської сфери, фондового ринку тощо). Однак такий підхід до «капіталізації економіки» є одностороннім і стосується визначення ринкової вартості капіталу (майна), причому лише окремих економічних суб'єктів, тому учені часто називають його «капіталізацією економіки у вузькому розумінні» [1, с. 40].

А оскільки осторонь залишилися інші характеристики, що закладені у категоріях «капіталізація» та «капітал», то, щоб позбутися фрагментарності у розгляді капіталізації економіки, цю категорію необхідно досліджувати з точки зору системного підходу.

Зокрема, такий шлях обрали фахівці Інституті економіки та прогнозування НАН України, які визначають капіталізацію як багатоаспектний і багаторівневий процес, який має своєю сутністю перетворення вартості в джерело створення додаткової вартості та виражається в багатоманітних формах залежно від сфер та рівнів функціонування економіки. Вони розглядають капіталізацію як процес, який

охоплює всю економіку і модифікується залежно від того, на якому рівні і в якій сфері він здійснюється [2, с. 8-9].

Так, на її найнижчому поверсі країна є просто сукупністю приватних власників, де кожен ставить за мету зростання своєї капіталізації. Другий поверх пов'язаний із створенням свого роду арбітра, що діє в законодавчому полі, тобто системи інститутів, які відповідають за узгодження інтересів суб'єктів. На третьому поверсі вирішується питання ідентичності та напрямку загальнонаціонального розвитку. Тобто, капіталізація на нижньому поверсі залежить від успішності реалізації потенціалу і налагодження розширеного відтворення господарюючих суб'єктів. На середньому - від корпоративних відносин між ними, системи правил розподілу ресурсів країни між проектами її підприємців. На верхньому - від того, наскільки правильно суспільство визначає інтегральні ціннісні орієнтири, будує свою ідентичність, конструює систему потреб і визначає можливості.

Отже, капіталізація країни це не тільки процес нагромадження капіталів у різних його формах та оцінка ринком їх вартості, а й формування інституційного середовища та активізація механізмів завдяки чому відбувається перетворення непрацюючих ресурсів, активів, можливостей суб'єктів у капітал в рамках визначених суспільством цілей розвитку [1, с. 47].

Одним із перших економістів, які чітко розмежував капіталізацію банківської системи, підприємств, фондового ринку, дав визначення капіталізації економіки, згрупував її основні сфери та проблеми, є О.І. Барановський [3, с. 289]. Дослідник вважав, що капіталізація економіки є основним інструментом забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку, засобом упровадження інноваційної моделі розвитку, мірою оцінювання рівня розвитку національної економіки в цілому, її окремих галузей і суб'єктів господарювання, їхньої конкурентоспроможності, індикатором ефективності економіки і довіри до неї [4].

Якщо говорити про капіталізацію економіки в сучасну епоху постіндустріального суспільства, то тут особливу важливість має зростання значущості знань, інтелекту для створення суспільного багатства. Цей постулат знайшов своє чільне місце у книзі американського соціолога Д. Белла «Прийдешнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування», опублікованій ще у 1973 р.

Виходячи з цього, вчений Д. Белл дійшов висновку, що до основних рис постіндустріального суспільства належать [5, с. 434-438]:

- провідна роль теоретичного знання, що становить основу технологічних інновацій;
- створення нової інтелектуальної технології, яка дає можливість знаходити більш ефективні підходи до вирішення технічних, економічних та соціальних проблем;
- вирішальна роль «носіїв знання» - технічних спеціалістів, професіоналів, які повинні становити найчисленнішу соціальну групу;
- перехід від виробництва товарів до виробництва послуг, у тому числі у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування тощо;
- утвердження нового характеру праці як взаємодії між людьми;
- зростання ролі жінок, які отримують надійну основу для економічної незалежності;
- посилення ролі та значення науки, метою якої є отримання знань;

- зростання ролі та значення сітусів, тобто вертикально розташованих соціальних одиниць, зокрема, функціональних (наукові, технічні, адміністративні, культурних) та інституціональних (підприємства, державні заклади, університети та науково-дослідні центри, соціальні комплекси, армія);

- формування системи меритократії, за якої соціальне становище людини зумовлюється виключно її інтелектуальним потенціалом і здатністю генерувати нові знання;

- подолання обмеженості благ, нестачі товарів, послуг і виникнення нових дефіцитів: часу та інформації;

- формування економічної теорії інформації на основі заміни теорії трудової вартості теорією цінностей, заснованих на знаннях.

Частка виробничого чинника «знання» в створенні доданої вартості у пост-індустріальній економіці оцінюється на рівні 60-80%, знання безпосередньо утілюються в більшості товарів і послуг, є індикаторами інновацій, постійного скорочення життєвих циклів продуктів і часу НДДКР, відносно високої рентабельності капіталу у «піонерів» ринку, зміни структури зайнятості на користь працівників розумової праці. Тому постіндустріальну економіку краще називати економікою знань, або інтелектуальною економікою.

Вітчизняний вчений-економіст В. Базилевич у своїх дослідженнях інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу зазначає, що становлення економіки знань у розвинених країнах Заходу у 90-ті роки ХХ ст. привернуло увагу дослідників до категорії інтелектуального капіталу як однієї із системоутворюючих категорій, породжених новим постіндустріальним суспільством. Загальновизнано, що інтелектуальна, науково озброєна праця, що ґрунтується на знаннях, творчі здібності працівників, їх професійна кваліфікація, права на дизайн, торговельні знаки, патенти, структура управління та інформаційні технології стають першоосновою та рушійною силою виробництва, стратегічними факторами економічного розвитку національних економік в інформаційну епоху [6].

Впровадження у науковий вжиток поняття «інтелектуальний капітал» стало відображенням принципово нового підходу до аналізу ринкових відносин, конкурентних переваг та лідерства підприємств, що ґрунтуються на ефективному використанні унікальних за природою нематеріальних чинників, здатних привести в дію механізм інноваційного розвитку.

На думку провідних західних дослідників, важливим показником, який відображає перетворення інтелектуального капіталу в провідний ресурс постіндустріальної економіки є «знаннеінтенсивність», яка вимірюється відсотковою часткою кваліфікованих робітників у структурі зайнятого населення. Перехід від капітало- та працевістких галузей до науко- та інтелектуальномістких виробництв характеризується зростанням частки витрат на інформацію та знання у собівартості більшості видів продукції [7, с. 25].

Дослідники проблем постіндустріальної економіки звертають увагу на збільшення частки НДДКР у загальних витратах державних і приватних фірм та швидке зростання капіталізації високотехнологічних підприємств, яке не можна пояснити лише спекулятивними сплесками на ринку цінних паперів. Зокрема, на початку 80-х років ХХ ст. індекс Доу-Джонса засвідчив зростаючий відрив ринкової капіталізації провідних фірм від вартості їх матеріальних активів.

У сучасній економічній літературі інтелектуальний капітал аналізується у чотирьох взаємопов'язаних аспектах: цінність (актив, здатний приносити дохід);

система (сукупність взаємопов'язаних елементів); процес (наявність відтворювальних характеристик, пов'язаних із кругообігом); результат (пріоритет у процесі споживання, наслідок процесу кругообігу).

Взагалі за своєю природою інтелектуальний капітал є капіталізованим знанням. Проте подальша конкретизація цієї категорії виявляє її неоднозначність.

У сучасній економічній літературі можна виокремити такі підходи до аналізу сутності інтелектуального капіталу [8, с. 78-79]:

– ресурсний, за якого інтелектуальний капітал розглядається як сукупність інтелектуальних нематеріальних ресурсів фірми, а його сутність визначається через розкриття його структури. Так, один із засновників теорії інтелектуального капіталу Т. Стюарт виділяє людський, структурний і клієнтський капітали. Шведський економіст Л. Едвінссон складовими інтелектуального капіталу вважає людський та структурний капітали, поділяючи останній на клієнтський та організаційний. Е. Брукінг ідентифікує чотири категорії нематеріальних активів: людські ресурси, права на інтелектуальну власність, інфраструктура і положення на ринку. К. Свейбі розглядає три групи нематеріальних ресурсів: зовнішню структуру, внутрішню структуру, персональні компетенції. На думку В. Іноземцева, інтелектуальний капітал акумулює наукові та повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми. Ю. Гава у складі інтелектуального капіталу виділяє людський та технологічний капітали;

– економіко-теоретичний, що визначає інтелектуальний капітал через його характеристику як особливого виду капіталу, усвідомлення його специфічної ролі у процесі суспільного відтворення. За логікою цього підходу інтелектуальний капітал має таку ж економічну природу, що й традиційні види капіталу, тому він розглядається як вартість знань, що може створювати нову вартість.

В. Базилевич визначає інтелектуальний капітал як накопичену у процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, творчості, здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою отримання доходу [9].

О. Кендюхов дає узагальнююче визначення інтелектуального капіталу: «це здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, виробленими самостійно чи залученими з інших джерел (куплені, орендовані) як засоби створення нової вартості» [10, с. 37].

– балансовий, що розглядає інтелектуальний капітал як різницю між ринковою вартістю компанії та балансовою вартістю її активів.

Інтелектуальний капітал досліджується також на мікро- і макроекономічних рівнях.

Інтелектуальний капітал людини є сукупністю знань, навичок, умінь, здібностей, мобільності і креативності особистості, що забезпечує можливість створення додаткового прибутку.

Під інтелектуальним капіталом фірми зазвичай розуміють особливе поєднання фірмовоспецифічного людського капіталу (реальні й потенційні інтелектуальні здібності, а також відповідні практичні навички працівників компанії) та структурного капіталу (зв'язки зі споживачами, бізнес-процеси, бази даних, бренди, ІТ-системи тощо).

О. Грішнова розглядає інтелектуальний капітал суспільства як «сукупність людських, структурних, споживчих, організаційних, процесних, інноваційних та культурних якостей суспільства, набутих через навчання, навички, досвід, що використовуються в ході інтелектуальної діяльності кожним членом суспільства індивідуально або в рамках певного колективу і підвищують ефективність праці» [11, с. 4].

Як бачимо, на сьогодні немає єдиного загальновизначеного підходу до визначення сутності інтелектуального капіталу, оскільки різні дослідники мають власні точки зору стосовно цієї економічної категорії.

На нашу думку, інтелектуальна капіталізація економіки – це процес максимізації доданої вартості у всіх сферах національної економіки при забезпеченні соціальної справедливості та екологічної безпеки з використанням різних видів капіталу, серед яких інтелектуальний є визначальним.

Інтелектуальна капіталізація дає людині широкі можливості вибору способу життя, інтелектуальний капітал робить цей вибір максимально ефективним, соціальний капітал обумовлює соціальну і громадянську правильність вибору людини. І особливо важливо те, що такий вибір людина здійснює вільно, без зовнішнього тиску, за власним свідомим бажанням.

У контексті забезпечення збалансованого розвитку, миру і стабільності в нашій державі інтелектуальна капіталізація - це надважливий ресурс, який дозволяє людям одержувати певні переваги та нові можливості для розширення вибору та задоволення своїх потреб.

Науковий комплекс України, як зазначають сучасні вітчизняні теоретики та практики, включає 1378 наукових організацій різного типу підпорядкування та здатна генерувати результати світового рівня. Проблема в тому, що п'ята частина наукового потенціалу працює із зарубіжними замовниками. З чого можна зробити висновок, що вітчизняна наука здебільшого забезпечує надання інтелектуальних послуг іншим країнам-замовникам, що зумовлене недостатнім фінансуванням розвитку науково-технічної сфери та недостатньою мотивацією людей до ефективного використання інтелектуальної капіталізації, про що свідчать наступні дані. Так, наукоємність ВВП, що визначається як вага витрат на дослідження та розробки у ВВП, в Україні скоротилась до 0,95%, а в США та Німеччині даний показник становить 2,7% [12, с. 46].

З цього приводу слід нагадати завдання нового публічного управління державою, де одним із основних є створення «вартості країни», подібно тому, як бізнесмен створює вартість компанії, за дотримання принципу соціальної відповідальності. Така політика на рівні держави має забезпечувати поступове зростання її авторитету та підвищувати рівень соціально-економічних показників. Створення зазначеної вартості на державному рівні забезпечує процеси формування та ефективного використання інтелектуального та інших видів капіталів, тобто мова йде про формування та ефективне використання синтезованого капіталу країни, де інтелектуальному відводиться головна роль.

Сьогодні наше суспільство перебуває на перехідному етапі до економіки знань, коли інтелектуальна капіталізація, втілена у нові технології та бізнес-процеси, починає впливати на збільшення рівня нематеріального виробництва в країні. Зумовлено це тим, що застосування продуктів інтелектуальної праці визначає перехід до якісно нового типу економічного зростання та розвитку. З допомогою інтелектуального капіталу сучасна економіка стає інформаційно місткою, більш технологічною та інноваційною. Здатність економіки створювати й ефективно

використовувати інтелектуальний капітал визначає економічну силу нації та її добробут. Здатність суспільства охоплювати та удосконалювати різноманітні знання, ідеї та інформацію, здібність економіки продуктивно їх переробляти – ось від чого залежить стан економіки у країні.

Висновки. Для розвитку економіки в нашій країні в умовах політично-економічної кризи необхідно приділяти увагу як в науковому, так і в прикладному аспекті процесам інтелектуальної капіталізації. Це явище тягне за собою збільшення додаткової вартості у всіх сферах національної економіки при забезпеченні соціальної справедливості та екологічної безпеки, що приведе до принципово нового типу стабільного відтворення, заснованого на науці, освіті та інформації – усього того, що забезпечить успішний довгостроковий розвиток нашої держави.

1. Шумська С.С. Капіталізація економіки: системний підхід та методологічні напрями дослідження / С. С. Шумська // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 35-49.
2. Капіталізація економіки України / За ред. акад. НАНУ В.М. Гейця, д-ра екон. наук А.А. Гриценка. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 220 с.
3. Школьник І.О., Червякова С.В. Визначення впливу операцій ІРО на капіталізацію економіки України як одне з пріоритетних джерел її економічного зростання / І.О. Школьник, С.В. Червякова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5 (131). – С. 287-297.
4. Барановский А. Недокапитализированная экономика / А. Барановський // Зеркало недели. – 2003. – №42(467).
5. Хрестоматия по философии: учеб. пособие / под ред. проф. А.Н. Чумакова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 598 с.
6. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник / В.Д. Базилевич. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2014. – 671 с.
7. Crawford J. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, intelligence and knowledge as worldwide de Economic Force and what it Mean to Managers and investors. – N. Y., 1991.
8. Набатова О.О. Соціально-економічна природа інтелектуального капіталу і проблеми його інституціоналізації / О.О. Набатова // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. – №3 (18). – С. 76-87.
9. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку: монографія / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К.: Знання, 2008. – 687 с.
10. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 359 с.
11. Грішнова О. Інтелектуальний капітал України: інтегральна оцінка й порівняльний аналіз / О. Грішнова, А. Козловський // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 1. – С. 3–9.
12. Амосов О.Ю., Гавкалова Н.Л. Капіталізація як засіб модернізації суспільства / О.Ю. Амосов, Н.Л. Гавкалова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 43-50.

INTELLECTUAL CAPITALIZATION OF ECONOMY: NEW APPROACHES TO DEFINITION

Stefaniia Hynda

*Ivan Franko National University of Lviv,
Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine*

The concept of intellectual capitalization, defined its role in the national economy. Different approaches to the definition of the term both foreign and domestic scientists. The necessity capitalization economy based on intellectual capital as the global economy requires social, political and technological changes on the basis of science, constant innovation, new ideas based on knowledge and information technology, ie the intelligence that does not require large investments.

It is proved that an intelligent person capitalization provides a wide choice lifestyle, intellectual capital makes this choice the most effective social capital makes social and civil rights the right choice. The features capitalization of the economy in the emerging knowledge economy.

Keywords: intellectual capital, capitalization economy, intellectual capitalization economy.

УДК 336 + 339.9

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Ростислав Гнатюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

Досліджено основні підходи до визначення ефективності ринку цінних паперів: методи вигід та витрат, функціональний, а також метод індексів. Визначено власний підхід автора щодо розуміння поняття ефективність. Зроблено висновок про необхідність дослідження у даному напрямку через відсутність адекватних визначників ефективності ринку цінних паперів.

Ключові слова: ефективність, ефективність ринку цінних паперів, ефективність діяльності, регулятивна ефективність, інституційна ефективність.

Вступ. Фондові ринки як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, постійно змінюються. На цих ринках відбуваються еволюційні процеси, вони інтегруються між собою, а також дезінтегруються через вплив несприятливих факторів, як то кризи. Проте виникає питання чи є вони ефективними, а якщо так, то як це виміряти, щоб можна було порівняти ринки цінних паперів між собою?

Постановка завдання. Питання щодо ефективності ринку цінних паперів ніколи особливо не розглядалось, адже вважалось, що виконання ними своїх функцій означає, що вони ефективні. Проте з погляду інституціоналізму ці ринки є інститутами, а відтак повинні мати критерії ефективності. Як у вітчизняній, так і у західній економічній думці це питання досліджувалось мало і є зовсім новим.

Результати. З погляду автора, ефективність ринку цінних паперів, вітчизняного чи міжнародного, можна розділити на три види: діяльності, регулювання та інститутів (Рис. 1).



Рис. 1. Складники ефективності ринку цінних паперів

Джерело: Створено автором

Щодо ефективності діяльності ринку цінних паперів, то її характеризують показники як то капіталізація, обсяги торгів та інші кількісні та якісні показники, які так чи інакше описують ситуацію на ринку цінних паперів.

З іншого боку, ефективність регулювання цього ринку може вважатися частиною інституційної ефективності. Проте з метою більш чіткого визначення ефективності загалом вважаю за потрібне чітко їх розділити. Зокрема, коли говоримо про ефективність регулювання то іде мова про здатність регулятора або системи регулятивних органів (які самі по собі є інститутами) успішно забезпечувати впорядкованість та проведення діяльності іншими інститутами ринку. Коли мова іде про інституційну ефективність, то ми оцінюємо ефективність усіх інших інститутів ринку та їх здатність виконувати свої функції, гармонійно вписуючись у загальну систему, а також ринку цінних паперів як інституту вищого рівня.

Ефективність будь-якого ринку є його важливою ознакою. Це особливо актуально в економіці України, яка все ще перебуває у стадії затяжної трансформації (принаймні у контексті ринку цінних паперів). Саме тому для будь-якого ринку необхідним є розвиток його інституційного забезпечення, що є не чим іншим, ніж сукупність інститутів та інституцій конкретного ринку, що роблять його функціонування можливим. Зокрема, основний передавальний механізм впливу інституційного забезпечення на ринок цінних паперів та реальну економіку країни можна зобразити наступним чином (Рис. 2):



Рис. 2. Вплив інституційного забезпечення на національну економіку

Джерело: Створено автором

Як видно зі схеми, наведеної вище, вдосконалення інститутів ринку спричинить поліпшення внутрішніх показників та загалом функціонування ринку цінних паперів певної держави. Це спричинить підвищення загальної ефективності ринку, оскільки, як було зазначено вище, ефективність діяльності, інституційна та регулятивна ефективність, на думку автора, є складовими загальної ефективності ринку цінних паперів. Таким чином, за інших рівних умов, зростання ефективності спричинить покращення реальної економіки та її конкурентоспроможності. Так, Л. Тамілина вважає, що це відбуватиметься в основному шляхом нагромадження фізичного та людського капіталу, які стимулюють розвиток технологій та підвищення продуктивності праці, що, таким чином, спричиняє економічне зростання [1, с. 105].

Загалом коли говоримо про ефективність будь – якого процесу, то завжди повинні бути критерії її оцінки, згідно з якими можемо стверджувати, що процес є

ефективним або ж ні. Або що процес в одній країні є більш, або менш, ефективний, ніж в іншій країні. На жаль, доволі складно визначити ефективність регулювання ринку цінних паперів: що оцінювати? Наявність певних законодавчих вимог та обмежень чи може результат діяльності міжнародного ринку цінних паперів?

Яким є критерій ефективності регулювання ринку цінних паперів? Насправді, як у вітчизняній, так і в іноземній економічній літературі це питання майже не досліджувалось: воно знаходиться на межі, де сходяться сфери економіки та права, а тому є складним для аналізу як економістами, так і юристами. Однак, це питання досліджувалось західними юристами та низкою дослідників у галузі соціальних наук. Ми спробуємо навести основні приклади визначення ефективності регулювання міжнародного ринку цінних паперів, що пропонуються в науковій літературі та спробуємо визначити ефективність ринку цінних паперів досліджуваних нами країнами.

У західній економічній літературі, особливо серед економістів-теоретиків, є поширеною теорія згідно з якою для відповіді на це запитання слід порівнювати витрати та вигоди від регулювання ринку. Зокрема, апологети цієї концепції мотивують свій підхід тим, що ринкова економіка не може дозволити собі нераціональне використання ресурсів. А діяльність учасників міжнародного ринку цінних паперів, які можуть вдаватися до такого нераціонального використання ресурсів, може спричинити певні втрати для економічної системи загалом. Відповідно, цей процес слід певним чином регулювати. Проте, з іншого боку, витрати на таке регулювання можуть бути настільки значними, що вони перевершать переваги, що забезпечує регулювання. Саме тому, регулювання є ефективним лише тоді, коли його загальні витрати є меншими за загальні доходи, що виникли внаслідок цих витрат [2].

Автор вважає, що такий критерій є неоднозначним, оскільки незрозуміло до кінця, про чий же доходи чи переваги іде мова: інвесторів чи усієї економічної системи. Очевидно, це різні речі. Але якщо мова іде про інвесторів, чий переваги можна певним чином пов'язати з показниками ринку цінних паперів, то як бути з перевагами та втратами усієї економічної системи від регулювання? Адже регулювання чинить непрямий вплив на всю економіку через рішення, які будуть прийматися інвесторами та іншими учасниками ринку, як реакція на регулятивні заходи. Ці рішення матимуть вплив не лише на ситуацію на міжнародному ринку цінних паперів, а й позначатимуться на рівні споживання, розподілі доходів тощо. У такому випадку, ефект регулювання може мати не лише економічні наслідки, які легко виміряти, але й інституційні – позаконотичні, перш за все соціальні, які можливо навіть важко буде пов'язати з обмежувальними чи іншими заходами регулятора.

Вважаю, що такий підхід є, м'яко кажучи, неточним, оскільки при його застосуванні є високий ризик ігнорування деяких витрат, при цьому отриманий результат може показувати, що регулювання є ефективним, тоді як насправді воно таким не є. Більше того, його застосування є занадто громіздким та вимагає використання бази даних, якою володіють хіба що спеціалізовані фінансові установи, а тому можуть застосовуватись лише ними. Так, подібний підхід використовує SEC США для визначення ефективності своєї діяльності, хоча з точки зору законодавства це не є завданням Комісії.

Загалом, найпоширенішим поглядом на ефективність регулювання ринку цінних паперів є той, згідно з яким регулювання вважається ефективним, якщо регулятор вдало виконує ті функції, які покладені на нього за законодавством [3]. Проте таке трактування ефективності також є неоднозначним: як виміряти чи ці функції справді

виконуються? Усі без винятку системи регулювання ринку цінних паперів декларують захист прав інвесторів як одну з основних цілей. Проте як можна визначити чи справді інвестори захищені достатньо? Періодичні кризи, що спалахують у різних частинах світу показують, що система не є досконалою. Хоча вважається, що усі необхідні заходи були вжиті. Кожного разу після таких криз з'являються нові правила та обмеження, що покликані попередити нову фінансову кризу, проте ці міри не є превентивними: вони просто «лікують залишкові симптоми».

Загалом будь-яка фінансова криза являє собою крайню межу невідповідності балансу фіктивного капіталу, що представлений ринком цінних паперів та його реальним відображенням у фізичній економіці [4, с. 56]. В історії мали місце багато фінансових криз, проте якщо раніше вони мали більше політичний характер або відбувались внаслідок уповільнення темпів економічного зростання, то протягом останніх 20 років вони зароджувались вже в основному на ринках цінних паперів як результат надмобільності фінансових ресурсів [5, с. 51]. Найважчою та найбільш системною була криза 2007 – 2009 років, яка, щоправда, зародилась у банківському секторі економіки, проте швидко вдарила по фондових ринках. Наслідки фінансової кризи для економіки можуть бути спустошливими: вона супроводжується рецесією, падінням фінансового ринку, а іноді і дефолтом. Проте найгірше те, що вона руйнує інститути ринку і ринку цінних паперів, зокрема. Саме в цьому і полягає найбільша небезпека фінансових криз, бо розірвані економічні взаємозв'язки відновлюються ще доволі довгий час. А інститутам, як відомо, потрібно ще більше часу для відновлення. Єдиним позитивним наслідком фінансових криз для інститутів, на думку автора, є хіба що ефект очищення, адже на ринку залишаються лише найсильніші та найвитриваліші.

На думку автора, станом на сьогодні не існує єдиної та адекватної методики визначення ефективності системи регулювання. Така методика повинна бути розроблена міжнародними організаціями, *IOSCO* зокрема, оскільки лише кількісне порівняння елементів системи регулювання різноманітних країн надасть можливість говорити про те, що система регулювання країни А є «кращою» за систему регулювання країни Б. Вона повинна враховувати, як вже було зазначено, не лише загальні положення, але й традиції, правові та політичні особливості досліджуваних країн. Лише комплексний підхід дасть можливість адекватно оцінити та порівняти системи регулювання на міжнародному ринку цінних паперів.

Якщо ж говоримо про інституційну ефективність, то її кількісна оцінка для вітчизняної економіки вперше була запроваджена З. Ватаманюком та О. Баулою і вона визначається ними як «комплексне відображення кінцевих результатів використання фінансових ресурсів інвесторів для задоволення потреб усіх учасників зазначеного ринку» [6, с. 103]. Вони, однак, ототожнюють регулятивну та інституційну ефективність, оскільки запропонований ними індекс визначення інституційної ефективності базується здебільшого на показниках, що стосуються регулювання ринку цінних паперів (коефіцієнт відкритості, впорядкованості, добросовісності конкуренції, контрольованості). Ці чотири компоненти індексу є оцінками трьох чинників, що, на думку авторів, можуть визначати ефективність ринку цінних паперів. Серед них автори виділяють панівну модель ринку цінних паперів (банко-орієнтована чи бірже-орієнтована), характер конкуренції між учасниками цього ринку та ступінь інформаційної транспарентності ринку [6, с. 103]. Особливістю підходу автора є те, що у цьому дослідженні вважається, що інституційна

ефективність це якість виконання інститутами своїх функцій, а відтак мова йде не лише про інститути регулювання, а й усі інші інститути ринку.

Висновки. У контексті вищезазначеного можна підсумувати, що чітко визначити зміст поняття «ефективність ринку цінних паперів» доволі складно. Відтак важко провести лінію між «ефективною» та «неефективною» системами ринку цінних паперів. Існують деякі підходи до розуміння поняття ефективність, проте вони або надто громіздкі, а тому не підходять для використання індивідуальними дослідниками, або надто фрагментарні та не оцінюють систему загалом. Автор вважає, що додаткові дослідження у цьому напрямку будуть плідними та зможуть розкрити ринок цінних паперів з зовсім іншого погляду.

1. Таміліна Л. В. Дослідження ролі інституційних детермінантів економічного зростання в країнах з перехідною економікою / Л. В. Таміліна // Наукові праці Дон. НГУ. Серія «Економіка». Вип. 89–3. – 2005. – № 91. – С. 104–110.
2. Yoon–Ho Alex Lee. The Efficiency Criterion for Securities Regulation: Investor Welfare or Total Surplus? / Yoon–Ho Alex Lee // Arizona Law Review. – 2015. Vol. 57 – 1. – P. 85–128.
3. Joseph Silvia. Efficiency and Effectiveness in Securities Regulation: Comparative Analysis of the United State's Competitive Regulatory Structure and the United Kingdom's Single–Regulator Model / Joseph Silvia // DePaul Business and Commercial Law Journal. – 2008. Vol. 6, Issue 2. – P. 24 –263.
4. Стукало Н. В. Теоретико–методологічні основи глобальної фінансової кризи / Н. В. Стукало, М. В. Литвин, Г. Г. Полішко // Економічний простір. – 2015. – № 101. – С. 51 – 61.
5. Лисенко Р. Сучасні фінансові кризи та показники фінансової стабільності країн / Р. Лисенко // Вісник Національного банку України. – 2004. –№ 10. – С. 50 – 52.
6. Ватаманюк З. Г. Інституційна ефективність ринку цінних паперів в Україні / З. Г. Ватаманюк, О. В. Баула // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 101–110. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_3_10

DEFINING SECURITIES MARKET EFFICIENCY

Rostyslav Hnatyuk

Ivan Franko National University of L'viv

In this article we attempt to identify what is a securities market efficiency. Several methods were found to address the problem: cost-benefit analysis, common sense approach, method of indices. We found that all of the methods found are either too complicated to be used by the individual researchers, or to fragmentary and does not cover the whole system. We conclude that the topic is still not developed as the approaches underlined in the article are quite limited and do not allow us to define which market is efficient and which is not. Thus, we highlight the necessity of the further analysis.

Key words: efficiency, securities market efficiency, functional efficiency, regulatory efficiency, institutional efficiency.

УДК 336.025.12:330.341.1](477)

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Назар Демчишак

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, пр. Свободи, 18
E-mail : nazar_dem@ukr.net*

У статті обґрунтовано інструменти економіко-математичного моделювання результативності фінансового регулювання інноваційних процесів в Україні. Застосовано економетричні методи та моделі для дослідження впливу обсягів виконаних фундаментальних та прикладних досліджень на кількість інноваційно активних підприємств. Оцінено ефективність фінансування інновацій за рахунок державного та місцевого бюджетів. Сформульовано на основі результатів проведеного моделювання пропозиції щодо удосконалення стратегії фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, показники результативності, інструменти фінансового регулювання, бюджетне фінансування, стратегія фінансового регулювання.

Постановка проблеми. Обґрунтування ефективної стратегії фінансового регулювання інноваційних процесів в Україні передбачає необхідність оцінювання результативності застосування тих чи інших інструментів у вітчизняній практиці з урахуванням різних аспектів їх впливу на стимулювання інноваційної активності. При цьому потрібно зважати на те, що в умовах національної економіки по суті відносно активно використовують інструменти бюджетного регулювання, так як більшість податкових інструментів лише “прописані” у нормативно-правових актах й ефективність їх застосування незначна, причому ключовим інструментом є бюджетні інвестиції в частині фінансування із державного та місцевих бюджетів інноваційної та науково-технічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми застосування інструментів фінансового регулювання інноваційної активності й оцінки їх результативності вивчали В. Дем’янишин, О. Десятнюк, З. Варналій, О. Воронкова, Р. Желізняк, Ю. Іванов, М. Кизим, А. Крисоватий, Т. Куценко, Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, А. Соколовська, Л. Тарангул, І. Чугунов, С. Юрій, Ф. Ярошенко та ін. Однак, дослідження бюджетного фінансування інноваційної діяльності підприємств України потребує подальшого обґрунтування адекватного й достовірного інструментарію аналізу та прогнозування динаміки показників сфери інновацій.

Постановка завдання. Мета статті – оцінити результативність фінансового регулювання інноваційних процесів в Україні на основі інструментів економіко-математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу. Одним із ефективних інструментів вважають економіко-математичні методи та моделі, зокрема економетричні моделі, застосування яких дає змогу якісно та кількісно проводити аналіз різних економічних процесів та об'єктів, забезпечує можливість підтверджувати або відкидати теоретичні моделі у різних сферах економіки, прогнозувати і регулювати складні економічні процеси [Помилка! Джерело посилання не знайдено., с. 9]. В економічних дослідженнях досить часто використовують саме економетричні методи та моделі, що зумовлено природою, зокрема, макроекономічних показників, тобто стохастичним їх характером.

Під час побудови економетричних моделей часто виникає потреба формування достатнього обсягу вибірки спостережень над досліджуваними об'єктами, що в умовах економіки України є проблематичним. Це пов'язано з тим, що вітчизняна економічна система недостатньо структурована та перебуває під сильним впливом різних зовнішніх чинників. Відповідно макроекономічним показникам України властива швидка зміна напряму та специфіки їхньої динаміки, особливо чітко це проявляється під час глобальних кризових явищ. Також варто відзначити суттєву зміну розвитку економічних процесів у 2014-2015 роках, яка зумовлена військовими діями на сході країни та анексією Криму. Тому прогнози, побудовані в умовах зміни динаміки макроекономічних показників, можуть виявитися недостатньо адекватними для конкретної вибірки. Проте методика дослідження динаміки фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств України із застосуванням економетричного моделювання, без сумніву, актуальна з погляду практичного використання.

Застосування економетричних моделей у процесі державної підтримки інноваційної діяльності промислових підприємств потребує і значних обсягів статистичної інформації про сферу інновацій, а також її бюджетне фінансування. В умовах економіки України не достатньо повно збирають та аналізують відповідні статистичні дані, окрім того, змінюються методики відображення даних, що ускладнює процес оцінювання результативності використання фінансових інструментів.

Метою побудови економетричних моделей є дослідження впливу бюджетного фінансування інноваційної діяльності підприємств, як інструмента регулювання, джерел фінансування та виконання наукових та науково-технічних робіт на показники інноваційної діяльності підприємств.

Без сумніву, обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт, зокрема фундаментальних і прикладних досліджень, впливають на інноваційну активність підприємств України, зокрема тих, які впроваджували інновації. Наукові та науково-технічні роботи здебільшого фінансують за рахунок бюджетних коштів, оскільки це роботи, які виконують власними силами наукових організацій, що перебувають у державній власності, підтвердженням чого є статистичні дані [Помилка! Джерело посилання не знайдено.].

Статистичною базою дослідження є відповідні дані Державної служби статистики України за період з 2005 по 2015 роки (табл. 1).

Важливим є той аспект, що тенденційно близько 90 % виконаних фундаментальних досліджень в Україні фінансується за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, щодо прикладних досліджень – ця частка становить близько 60 % фінансування. Тобто роль бюджетних інструментів у стимулюванні виконання наукових та науково-технічних робіт є суттєвою, відповідно необхідно з'ясувати

результативність використання цих інструментів, що пов'язана із динамікою кількості підприємств в Україні, які впроваджували інновації.

Таблиця 1

Макроекономічні показники сфери інновацій України

Роки	Кількість підприємств в Україні, що впроваджували інновації, од.	Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн грн, в частині:	
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження
	Y _i	N _i	P _i
2005	810	902,1	708,9
2006	999	1 141	841,5
2007	1 186	1 504	1 132,6
2008	1 160	1 927,4	1 545,7
2009	1 180	1 916,6	1 412
2010	1 217	2 188,4	1 617,1
2011	1 327	2 205,8	1 866,7
2012	1 371	2 621,9	2 057,7
2013	1 312	2 695,5	2 087,8
2014	1 208	2 475,2	1 910,2
2015	713	2 465,6	2 271,3

Джерело: Узагальнив автор на основі: [Помилка! Джерело посилання не знайдено.]

Для оцінювання невідомих параметрів економетричних моделей здебільшого використовують метод найменших квадратів або ж його модифікації [Помилка! Джерело посилання не знайдено.; Помилка! Джерело посилання не знайдено.; Помилка! Джерело посилання не знайдено.]. В економічних дослідженнях переважно застосовують лінійні моделі, що пов'язано з розробленим математичним інструментарієм оцінювання таких моделей та належною економетричною інтерпретацією їхніх параметрів. У загальному вигляді багатofакторну економетричну модель можна записати так:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_k x_{ki} + \varepsilon_i, \quad i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

де y_i – результуюча (ендогенна) змінна; $x_{1i}, x_{2i}, \dots, x_{ki}$ – множина факторних ознак; k – кількість факторних ознак; n – обсяг вибіркової сукупності; ε_i – випадкова величина, яка характеризує вплив випадкових (не залучених у модель) чинників.

Ідея методу найменших квадратів полягає в знаходженні таких параметрів моделі, щоб вона якомога точніше наближалася до емпіричних значень змінних, тобто:

$$Q = \sum_{i=1}^n (y_i - \tilde{y}_i)^2 \rightarrow \min, \quad (2)$$

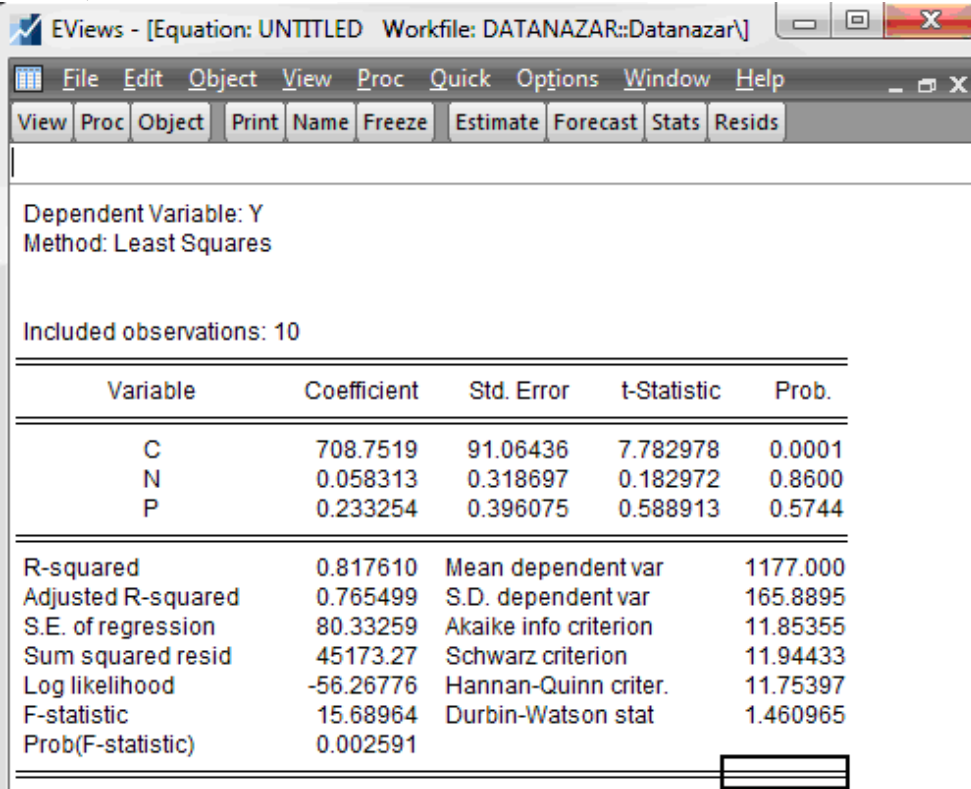
$$Q(b_0, b_1, b_2, \dots, b_k) = \sum_{i=1}^n (y_i - b_0 - b_1 x_{1i} - b_2 x_{2i} - \dots - b_k x_{ki})^2 \rightarrow \min, \quad (3)$$

де \tilde{y}_i – теоретичне (нормативне) значення результуючої змінної.

Оцінювання невідомих параметрів економетричної моделі проведено в економетричному пакеті Eviews 9.5 Student Version Lite [Помилка! Джерело посилання не знайдено.] (рис. 1). Вибіркова кореляційно-регресійна модель впливу обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт на кількість підприємств, які впроваджували інновації, має вигляд:

$$\tilde{Y}_i = 708,7519 + 0,0583N_i + 0,2333P_i, \quad (4)$$

де \tilde{Y}_i – теоретичні значення кількості підприємств України, що впроваджували інновації.



Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	708.7519	91.06436	7.782978	0.0001
N	0.058313	0.318697	0.182972	0.8600
P	0.233254	0.396075	0.588913	0.5744

R-squared	0.817610	Mean dependent var	1177.000
Adjusted R-squared	0.765499	S.D. dependent var	165.8895
S.E. of regression	80.33259	Akaike info criterion	11.85355
Sum squared resid	45173.27	Schwarz criterion	11.94433
Log likelihood	-56.26776	Hannan-Quinn criter.	11.75397
F-statistic	15.68964	Durbin-Watson stat	1.460965
Prob(F-statistic)	0.002591		

Рис. 1. Результати оцінювання параметрів моделі за допомогою Eviews

Джерело: побудував автор.

Побудована кореляційно-регресійна модель залежності кількості підприємств, які впроваджували інновації, від обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт (зокрема профінансованих із бюджетів різних рівнів у процесі використання інструментів фінансового регулювання інноваційних процесів) є адекватною з довірчою ймовірністю $p = 0,95$, оскільки емпіричне значення критерію Фішера ($F^{em} = 15,690$) значно перевищує критичне значення ($F_{0,05}^{kr} = 4,737$). Також про адекватність побудованої моделі свідчить обчислене відношення детермінації ($R^2 = 0,8176$), тобто 81,76 % варіації кількості підприємств України, що впроваджували інновації, пояснюються побудованою моделлю (факторними

ознаками – обсягами виконаних фундаментальних і прикладних досліджень). Тестування за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона свідчить про відсутність автокореляції, оскільки емпіричне значення $d = 1,461$ потрапляє в зону відсутності автокореляції, тобто $d \in [d_u, 4 - d_u)$, за рівня значущості $\alpha = 0,01$ та критичних значень $d_l = 0,466$; $d_u = 1,333$.

На основі дослідженої економетричної моделі можна зробити такі висновки:

1) зі зростанням обсягів виконання фундаментальних досліджень зростала кількість підприємств, які впроваджували інновації, зокрема збільшення обсягів виконаних фундаментальних досліджень на 1 млн грн спричинить зростання кількості інноваційно активних підприємств у середньому на 0,0583 одиниці, тобто для появи одного інноваційно активного підприємства потрібне збільшення обсягів виконання фундаментальних досліджень у середньому на 20 млн грн;

2) зростання обсягів виконання прикладних досліджень спричинить зростання кількості підприємств, які впроваджували інновації, зокрема збільшення обсягів виконаних прикладних досліджень на 1 млн грн зумовить зростання кількості інноваційно активних підприємств у середньому на 0,2333 одиниці, тобто для появи одного інноваційно активного підприємства потрібне збільшення обсягів виконання прикладних досліджень у середньому на 5 млн грн.

Такі результати моделювання сфери інновацій можна пояснити тим, що конкретні прикладні дослідження значно частіше використовують на підприємствах (на що вказує більше абсолютне значення коефіцієнта регресії біля цієї змінної) та вони швидше дають економічний ефект від впровадження, водночас виконання фундаментальних досліджень не забезпечує швидкого економічного ефекту в короткостроковому періоді, проте в довгостроковій перспективі результати таких досліджень матимуть визначальне значення. Це необхідно враховувати у процесі застосування інструментів фінансового регулювання інноваційних процесів, адже фундаментальні та прикладні дослідження власне і є основою забезпечення інтенсифікації останніх в Україні.

Моделювання показників результативності фінансового, зокрема бюджетного регулювання сфери інновацій в Україні, на наш погляд, обов'язково повинно передбачати перевірку гіпотези про вплив джерел фінансування інноваційної діяльності на інноваційно активні підприємства України, зокрема в частині безпосереднього використання бюджетних інструментів. На основі статистичних даних за 2006-2015 роки (табл. 2) було побудовано двофакторну економетричну модель залежності кількості підприємств України, що впроваджували інновації, від обсягу фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного та місцевого бюджетів.

Таблиця 2

Макроекономічні показники сфери інновацій України за джерелами фінансування

Роки	Кількість підприємств України, що впроваджували інновації, од.	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн грн, зокрема з:	
		державного бюджету	місцевого бюджету
	Y_i	S_i	M_i
2006	999	114,30	14,00
2007	1 186	144,80	7,30
2008	1 160	337,00	15,80

2009	1 180	127,00	7,40
2010	1 217	87,00	5,70
2011	1 327	149,20	12,30
2012	1 371	224,30	17,60
2013	1 312	24,70	157,70
2014	1 208	344,10	5,70
2015	713	581,70	8,10

Джерело: узагальнив автор на основі: [Помилка! Джерело посилання не знайдено.]

Вибіркова кореляційно-регресійна модель залежності кількості підприємств України, що впроваджували інновації, від коштів державного та місцевого бюджетів, як джерел фінансування інноваційної діяльності, має вигляд (рис. 2):

$$\tilde{Y}_i = 1328,3914 - 0,7645S_i + 0,0820M_i, \quad (5)$$

де \tilde{Y}_i – теоретичні значення кількості підприємств України, що впроваджували інновації.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1328.391	105.5383	12.58681	0.0000
S	-0.764511	0.353162	-2.164758	0.0671
M	0.081987	1.248025	0.065694	0.9495

R-squared	0.450021	Mean dependent var	1167.300
Adjusted R-squared	0.292884	S.D. dependent var	190.7121
S.E. of regression	160.3703	Akaike info criterion	13.23617
Sum squared resid	180030.3	Schwarz criterion	13.32695
Log likelihood	-63.18086	Hannan-Quinn criter.	13.13659
F-statistic	2.863874	Durbin-Watson stat	1.581711
Prob(F-statistic)	0.123371		

Рис. 2. Результати оцінювання параметрів моделі за допомогою Eviews

Джерело: побудував автор.

Побудована кореляційно-регресійна модель залежності кількості підприємств, які впроваджували інновації, від обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного та місцевого бюджетів є достатньо адекватною, про що свідчить

відношення детермінації ($R^2 = 0,4500$), тобто 45,00 % варіації кількості підприємств України, що впроваджували інновації, пояснюється побудованою моделлю (факторними ознаками – обсягами фінансування з державного та місцевого бюджетів відповідно). Між досліджуваними змінними є доволі тісна кореляційна залежність, оскільки коефіцієнт множинної кореляції дорівнює $R = 0,6708$. Тестування за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона свідчить про відсутність автокореляції, оскільки емпіричне значення $d = 1,582$ потрапляє в зону відсутності автокореляції, тобто $d \in [d_u, 4 - d_u)$, за рівня значущості $\alpha = 0,01$ та критичних значень $d_l = 0,466$; $d_u = 1,333$.

На основі побудованої економетричної моделі залежності кількості підприємств, які впроваджували інновації, від обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного та місцевого бюджетів можна зробити такі висновки:

1) зі зростанням обсягу фінансування інноваційної діяльності за кошти з державного бюджету кількість інноваційно активних підприємств знижується, зокрема збільшення обсягу фінансування за рахунок державного бюджету на 1 млн грн спричинить зменшення кількості інноваційно активних підприємств у середньому на 0,7645 одиниці;

2) зростання обсягу фінансування інноваційної діяльності з коштів місцевого бюджету спричинить зростання кількості інноваційно активних підприємств, зокрема збільшення обсягу фінансування за рахунок місцевого бюджету на 1 млн грн зумовить зростання кількості інноваційно активних підприємств у середньому на 0,0820 одиниці.

Такі результати моделювання можна пояснити тим, що коштом державного бюджету здебільшого фінансують масштабні інфраструктурні проекти, тоді як фінансування місцевого бюджету здебільшого спрямовано на розвиток малих та середніх підприємств. Водночас, імовірно існує зв'язок із виділенням коштів з державного бюджету з певними зловживаннями, а відтак, наявність чинників недовіри. Також місцеві бюджети є більш наближеними до потенційних підприємств-інноваторів, органи місцевого самоврядування усвідомлюють необхідність у реалізації тих чи інших інноваційних проектів, тож, наявний і зворотній зв'язок, коли підприємства готові впроваджувати інновації у відповідь на використання інструментів бюджетного регулювання та підтримки.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Отже, застосування економетричних методів та моделей дає змогу дослідити вплив окремих чинників (обсягів виконаних фундаментальних та прикладних досліджень, обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного та місцевого бюджетів) на кількість інноваційно активних підприємств. Побудовані кореляційно-регресійні моделі доцільно використовувати для прогнозування динаміки макроекономічних показників сфери інновацій України за умови незмінності тенденцій розвитку економічних процесів, зокрема в частині моделювання показників результативності фінансового регулювання.

Одержані результати моделювання дають змогу вносити корективи в економічну політику, а також формувати адекватну стратегію фінансового регулювання інноваційної діяльності, застосовуючи дієві інструменти регулювання у контексті врахування, по-перше, факту, що використання коштів місцевих бюджетів для фінансування інноваційної діяльності є ефективнішим інструментом фінансового регулювання, ніж відповідне цільове спрямування ресурсів державного бюджету, що загалом “вписується” в активну політику децентралізації й реалізацію заходів щодо

забезпечення зростання ролі місцевих бюджетів в Україні упродовж 2015-2016 років; по-друге, особливого значення прикладних досліджень порівняно із фундаментальними, а відтак і необхідності застосування інструментів бюджетного фінансування їх проведення з кінцевою метою досягнення високих показників інноваційної активності суб'єктів господарювання в Україні.

1. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
2. Здрок В. В. Економетрія: підручник / В. В. Здрок, Т. Я. Лагоцький. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2014. – 541 с.
3. Лук'яненко І. Г. Економетрика : підручник / І. Г. Лук'яненко, Л. І. Краснікова. – К. : Знання, 1998. – 494 с.
4. Методи наукових досліджень: навч.-метод. посібник / [С. О. Матковський та ін.]. – Львів : Видавництво ЛНУ ім. Івана Франка, 2010. – 232 с.
5. Методологічні пояснення до розділу “Наука, технології та інновації” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Наконечний С. І. Економетрія : підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. Г. Романюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.
7. Офіційна сторінка економетричного пакету Eviews [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eviews.com/EViews9/EViews9SV/evstud9.html>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

MODELLING OF EFFECTIVENESS INDEXES OF INNOVATIVE PROCESSES FINANCIAL REGULATION

Nazar Demchyshak

*Ivan Franko National University of L'viv, Prospect Svobody 18, UA-79008, Ukraine
E-mail : nazar_dem@ukr.net*

In the article the instruments of economics and mathematics modelling, in particular cross-correlation-regressive modelling of effectiveness of innovative processes financial regulation in Ukraine are reasonable. Econometric methods and models for research of influence of the executed fundamental and applied researches volumes on an amount innovative active enterprises are applied. Efficiency of innovations financing from the state and local budgets is appraised. Expediency of cross-correlation-regressive models usage for prognostication of innovations sphere macroeconomic indexes dynamics in Ukraine on condition of invariability of progress trends of economic processes, in particular in relation to the modelling of indexes of financial regulation effectiveness are well-proven. Results of modelling give an opportunity to amend in economic politics and to form adequate strategy of innovative processes financial regulation with application of effective instruments of regulation. On the basis of results of the conducted modelling suggestion of improvement of innovative activity financial regulation strategy in Ukraine is offered.

Keywords: economics and mathematics modelling, indexes of effectiveness, instruments of the financial regulation, budgetary financing, strategy of financial regulation.

УДК: 336.71

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА ОЦІНКА ЇЇ РІВНЯ

Оксана Копилюк¹, Мстислав Жовтанецький²

*Львівський торговельно-економічний університет
79005 м. Львів, вул. Туган-Барановського 10
E-mail: korylyuk@ukr.net*

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79000 м. Львів, вулиця Університетська 1
E-mail: mstyslav.zh@gmail.com*

Досліджено сучасні підходи до формування грошово-кредитної складової фінансової безпеки України. Наведено оцінку сучасних тенденцій у монетарній сфері та інструментарій реалізації грошово-кредитної політики. Визначено рівень інтегрального індикатора грошово-кредитної безпеки України на основі систематизації ключових індикаторних показників, що дало змогу виокремити ключові загрози й небезпеки у цій сфері.

Ключові слова: грошово-кредитна безпека, інтегральний індикатор, інструменти монетарної політики, грошова маса, рівень монетизації економіки, рівень доларизації економіки.

Постановка проблеми. У сучасній економічній літературі нема єдиного підходу до сутності грошово-кредитної безпеки, проте відомо, що саме монетарна політика держави є важливою складовою її забезпечення, оскільки є системним механізмом зі специфічними цілями та інструментами. Вона відіграє важливу роль у системі впливу держави на економічну стабільність та фінансову безпеку. У контексті реалізації основних засад монетарної політики України чітко простежується стратегічний напрям, який ґрунтується на цінній стабільності як головній цілі Центрального банку в здійсненні цієї політики.

Постановою Правління НБУ “Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 рр.” № 541 від 18 серпня 2015р. визначено, що низька та стабільна інфляція є одним із головних внесків у стале економічне зростання, який може бути забезпечений центральним банком. Керівництво Національного банку вважає, що інфляційне таргетування є найбільш сприятливим монетарним режимом для виникнення передумов до створення низької та стабільної інфляції [7]. Новий вектор здійснення монетарної політики України актуалізує необхідність визначення рівня грошово-кредитної безпеки як однієї зі складових фінансової та економічної безпеки держави.

Дослідженню основних проблем формування фінансової безпеки держави та її складових присвячені наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як В. Міщенко, С. Науменкова, М. Дячек, О. Петрик, А. Сомик, Р. Лисенко, В. Стельмах, Ч. Мишкін та ін. Однак, незважаючи на значний науковий доробок учених,

потребують подальшого дослідження питання, пов'язані з вивченням грошово-кредитної складової фінансової безпеки, оцінювання її рівня та впливу на економічне зростання й активізацію економічних процесів в Україні.

Наша **мета** – обґрунтування і систематизація наявних підходів до оцінки стану й рівня грошово-кредитної складової фінансової безпеки України.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі є декілька аналогів і назв грошово-кредитної політики. У західній економічній літературі досить часто використовують термін “кредитно-грошова політика”, “монетарна політика”, проте ці терміни відображають операції центрального банку у сфері грошового обігу та кредиту. Такий підхід простежується в дослідженнях В.Стельмаха, який зазначає, що “грошово-кредитну політику часто називають монетарною, оскільки вона є політикою у сфері управління кількістю грошей в обігу” [3, с.58].

Заслуговує на увагу підхід, який позиціонує грошово-кредитну складову в цілісній системі гарантування фінансової безпеки країни. Зокрема, згідно з “Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України” № 1277 від 29 жовтня 2013 р., грошово-кредитна безпека – це стан грошово-кредитної системи, що забезпечує всіх суб’єктів національної економіки якісними та доступними кредитними ресурсами в обсягах та на умовах, сприятливих для досягнення економічного зростання національної економіки [2]. За твердженням С. Дячек, грошово-кредитна безпека – це такий стан грошово-кредитної системи країни, для якого характерні економічне зростання, стійкість грошової одиниці, стабільність її купівельної спроможності та такий рівень інфляції, що сприяє зростанню реальних доходів населення [1]. Це визначення має прикладне значення, оскільки акцентує на досягненні цінової стабільності й прогнозованого рівня інфляції. Сучасний стан грошово-кредитної безпеки країни багато в чому визначений характером декларованої монетарної політики і практичними кроками щодо її реалізації.

Як зазначено вище, Постановою Правління НБУ “Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 рр.” передбачено, що низька та стабільна інфляція є одним із головних внесків у стале економічне зростання, що його може забезпечити центральний банк [7]. Отже, проведення монетарної політики впродовж найближчих років ґрунтуватиметься на потребі забезпечення поступового зниження темпів інфляції, маючи на меті досягнення середньострокової інфляційної цілі – 5 % наприкінці 2019 р.

На нашу думку, повноцінне таргетування інфляції охоплює п’ять основних компонентів, які НБУ чітко задекларував у новому мандаті монетарної політики України: чітко визначена мета щодо досягнення кількісного рівня інфляції у вигляді конкретного значення або діапазону; відсутність інших номінальних якорів, таких як фіксований обмінний курс або цільовий номінальний ВВП; відсутність фіскального домінування; інструментальна незалежність центрального банку; транспарентність діяльності і підзвітність НБУ суспільству.

Досягненню цінової стабільності в Україні сприятиме новітній підхід до систематизації інструментів проведення монетарної політики. Вчені А. Мороз, М. Пуховкіна і М. Савлук до складу інструментів такої політики зачисляють політику обов’язкових резервних вимог, політику рефінансування, процентну політику, політику операцій на відкритому ринку [5]. О. Петрик і В. Міщенко до методів грошово-кредитної політики відносять регулювання норм обов’язкових резервів, процентну політику, рефінансування банків, управління золотовалютними резервами,

операції з цінними паперами на відкритому ринку, регулювання експорту й імпорту капіталу, а також емісію власних боргових зобов'язань та операції з ними. Ці науковці наголошують, що до інструментів грошово-кредитної політики належать нормативи обов'язкових резервів, облікова ставка, ставка рефінансування, операції РЕПО, валютний курс і депозитні сертифікати [4, с. 16].

Новітній підхід до систематизації інструментів реалізації політики інфляційного таргетування визначив відсоткову ставку. Відсоткова ставка є одним з основних монетарних інструментів центрального банку, за допомогою якого відбувається вплив на вартість грошей. Такий підхід зумовив виокремлення двох основних елементів реалізації новітньої монетарної політики. Зокрема, виділено ключову відсоткову ставку та відсоткові ставки постійного доступу до рефінансування в межах їхнього коридору. НБУ дає таке визначення ключової відсоткової ставкимонетарної політики – відсоткової ставки за основними операціями центрального банку з надання або вилучення ліквідності. Проведення основних операцій за цією ставкою забезпечує увагу ринку до її змін. А відсоткові ставки міжбанківського кредитного ринку коливаються близько до цієї ставки.

Коридор відсоткових ставок за операціями постійного доступу визначено як механізм підтримки ключової відсоткової ставки. Такий коридор обмежує коливання відсоткових ставок на міжбанківському кредитному ринку навколо ключової ставки. За нормальних умов функціонування банківської системи в банків немає стимулів проводити операції на міжбанківському ринку за ставками поза межами відсоткових ставок за операціями постійного доступу.

Роль ключової відсоткової ставки монетарної політики Національного банку України відіграє облікова ставка, яка впливає на грошово-кредитний ринок, оскільки саме за цією ставкою проводять основні операції з регулювання ліквідності. Змінюючи ключову відсоткову ставку монетарної політики, Національний банк впливає на короткотермінові відсоткові ставки на міжбанківському грошово-кредитному ринку, які, відповідно, транслюються в зміни відсоткових ставок за іншими фінансовими активами (зокрема, державними цінними паперами) та зміни відсоткових ставок банків за кредитами та депозитами. Ці ставки безпосередньо впливають на обсяги споживання та інвестицій домогосподарств і підприємств, а отже, і на інфляцію.

Інструментами постійного доступу з підтримання ліквідності банків, які спрямовані на оперативне підтримання НБУ ліквідності комерційних банків, визначено кредити овернайт та оперативне вилучення ліквідності через розміщення депозитних сертифікатів НБУ. За умов структурного профіциту ліквідності, який простежується в банківській системі України, основними операціями монетарної політики є операції з розміщення депозитних сертифікатів Національного банку на двотижневий термін. Депозитний сертифікат Національного банку – це борговий цінний папір у бездокументарній формі, який свідчить про розміщення в Національному банку коштів банків та їхнє право на отримання внесеної суми і відсотків після закінчення обумовленого терміну. Такі операції мають на меті вилучення (зменшення) ліквідності банківської системи.

Національний банк розміщує депозитні сертифікати, проводячи тендери. У разі потреби Національний банк може проводити позачергові тендери з розміщення депозитних сертифікатів, а також ухвалювати рішення про дострокове їх погашення, про що інформує банки. У разі, якщо структурна позиція банківської системи зміниться на дефіцит, основним інструментом Національного банку стануть операції

з надання ліквідності. А отже, за обліковою ставкою проводитимуть операції з рефінансування.

Іншими інструментами монетарної політики інфляційного таргетування визначено: тендери з підтримання ліквідності, операції з депозитними сертифікатами НБУ, операції РЕПО, операції з купівлі–продажу державних облігацій України, обов’язкові резерви, інтервенції на валютному ринку. Систематизацію інструментів монетарної політики в умовах впровадження курсу інфляційного таргетування показано на рис. 1.

Стан грошово-кредитної безпеки України визначений динамікою низки показників, які можуть мати як стабілізуювальний, так і дестабілізуювальний або змішаний вплив на безпеку грошово-кредитного ринку. За нашими розрахунками, грошовий агрегат M_0 , найліквідніша частина грошової маси, у 2015 р. становив 282673 млрд грн., або 28,4 % сукупної грошової маси. Для порівняння: у розвинутих країнах частка готівкової грошової маси становить 4–7 %. Висока частка готівки (M_0) в загальній масі грошей (M_3) свідчить про недостатній розвиток безготівкових розрахунків, незадовільну структуру грошової маси, наявність значних обсягів обороту тіньової економіки. Агрегат M_1 , який відображає готівку поза банками та переказні депозити в національній валюті й грошову масу у вузькому розумінні цього слова, у 2015 р. становив 472 217 млрд грн., або 47,5 % і є наслідком збільшення як готівки в обігу, так і переказних депозитів у національній валюті. Агрегат M_2 у 2015 р. становив 993 811 млрд грн., або 99,9 %, що дає підстави зробити висновок про незначну кількість цінних паперів, крім акцій, які впливають на збільшення сукупної грошової маси, яка становила 994 062 млрд грн. [6].

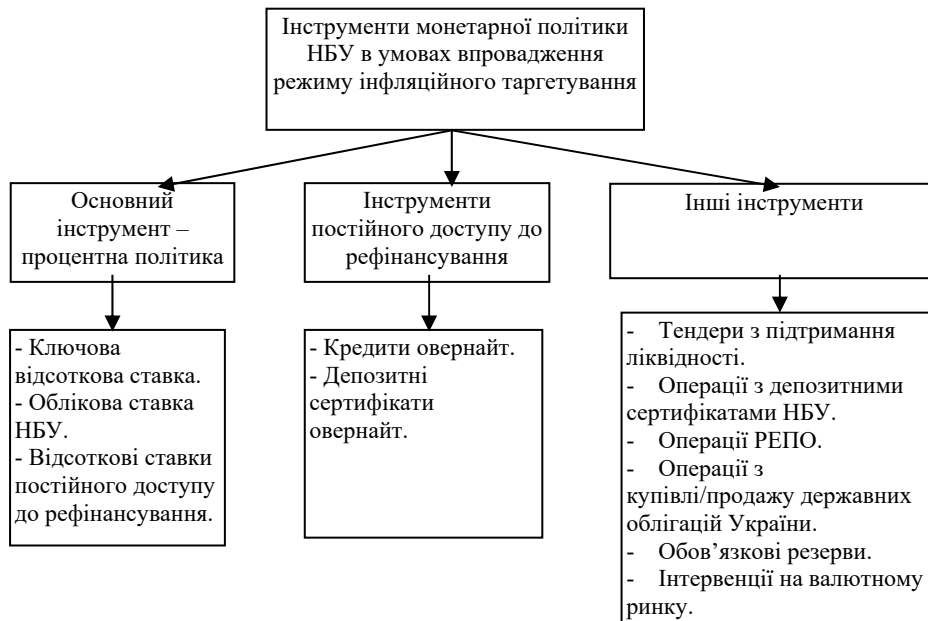


Рис. 1. Систематизація інструментів інфляційного таргетування, які використовує НБУ з 2016 р.

Джерело: власна розробка авторів.

Грошова маса за останні п'ять років зросла у 1,5 раза, або на 308 547 млн грн. Валовий внутрішній продукт України збільшився у 1,5 раза, або на 662 858 млн грн. Така ситуація повинна зумовлювати відповідне зростання рівня монетизації економіки, проте для посткризового періоду розвитку характерне суттєве зниження коефіцієнта монетизації до 50,2 % у 2015 р. і скороченням темпів його зростання на 82,3%, що відображає невідповідність монетизації економіки темпам її зростання. Виникає ситуація незабезпечення потреб економіки відповідною грошовою масою, що наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка коефіцієнта монетизації економіки України за 2011–2015 рр.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Коефіцієнт монетизації, %	52,7	55,0	62,0	61,0	50,2
Валовий внутрішній продукт, млн грн. (у фактичних цінах)	1316600	1408889	1454931	1566728	1979458
Грошова маса (М3), млн грн.	685515	773199	908994	956728	994062
Індекс споживчих цін, % до грудня попереднього року	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3
Темп зростання рівня монетизації, %	103,4	104,3	112,7	98,4	82,3

Джерело: складено на основі [6].

Облікова ставка НБУ за останні п'ять років малаволативність і певною мірою відображала кризові явища в економіці України. Найнижчий її рівень спостерігали впродовж посткризового 2013 р. на рівні 6,5 % річних. У 2015 р. облікова ставка зросла з 14% у січні до 30% річних у березні, тобто на 26 відсоткових пунктів, і становила 22% річних на кінець 2015 р. У 2016 р. облікова ставка НБУ знизилась на 6,5 відсоткового пункту і становила 15,5 річних, а з вересня 2016 р. визначена на рівні 15,0% річних.

Упродовж 2015–2016 рр. норматив обов'язкових резервів не змінювався і визначений на рівні 3% за строковими депозитами в національній та іноземній валюті та 6,5% за поточними коштами в національній та іноземній валюті [8].

Стан фінансової безпеки держави та її грошово-кредитного сектору неможливо оцінювати без урахування показників інфляції та темпів зростання індексу споживчих цін, які досягли критичних значень і за офіційною статистикою на 01 січня 2016р. становили 143,3%.

До індикаторів рівня фінансової безпеки грошово-кредитного сектору України належать: питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (M_0/M_3); різниця між відсотковими ставками за кредитами, що надані депозитними корпораціями у звітному періоді, та відсотковим ставками за депозитами, що залучені депозитними установами (крім Національного банку); рівень середньозваженої відсоткової ставки за кредитами, що надані депозитними корпораціями (крім Національного банку) у національній валюті, щодо індексу споживчих цін; частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам; питома вага довготермінових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів (скоригований на курсову різницю); загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни. Динаміка основних індикаторів рівня фінансової безпеки грошово-кредитного сектору України наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Індикатори рівня фінансової безпеки грошово-кредитного сектору України

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (М0/М3), %	28,1	26,3	26,2	29,6	28,4
Різниця між відсотковими ставками за кредитами, що надані депозитними корпораціями у звітному періоді, та відсотковими ставками за депозитами, що залучені депозитними установами (крім Національного банку), відсоткові пункти	11,3	9,8	9,9	9,1	10,9
Рівень середньозваженої відсоткової ставки за кредитами, що надані депозитними корпораціями (крім Національного банку) у національній валюті, щодо індексу споживчих цін, відсоткові пункти	12,9	19,7	19,3	-3,7	-18,2
Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам	21,2	19,8	18,4	17,8	15,8
Питома вага довготермінових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів (скоригований на курсову різницю), %	61,1	57,7	53,2	60,4	56,4
Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млн дол. США	10266	8753	2142	5437	1351

Джерело: складено на основі [6].

За нашими розрахунками, інтегральний індекс безпеки грошово-кредитного ринку у 2011 р. становив 0,5382, а у 2015 р. – 0,5392, що відображено на рис. 2.



Рис. 2. Інтегральний індикатор грошово-кредитної безпеки України за 2011–2015рр.

Джерело: власна розробка авторів.

Інтегральний індикатор грошово-кредитної безпеки України за нашими розрахунками свідчить, що стан безпеки грошово-кредитного ринку наближається до межі небезпечного рівня (60%) і підтверджує значні проблеми монетарної складової фінансової безпеки. Лише у 2012 р. рівень грошово-кредитної безпеки України

можна було б оцінити як такий, що наближався до незадовільного значення (40%). З огляду на таку ситуацію необхідно розробляти дієві засоби зниження інфляції і запобігати демонетизації економіки, її доларизації тощо.

Висновки. Отже, на підставі дослідження грошово-кредитної складової фінансової безпеки України можна зробити такі висновки:

грошова маса за останні п'ять років має тенденцію до зростання, значна частка готівкових грошей на руках у населення пов'язана з недовірою до банківської системи, інфляційними очікуваннями, високим рівнем тіньової економіки;

рівень монетизації економіки недостатній – 82,3%, і є нижчим, ніж у ринково розвинутих країнах;

інтенсивність руху грошей, визначена за допомогою показника швидкості обігу грошей, є достатньою, однак набагато нижчою, ніж у розвинутих країнах;

рівень доларизації економіки високий – близько 30%, що свідчить про бажання економічних суб'єктів робити заощадження в іноземній валюті;

інтегральний індикатор грошово-кредитної безпеки України наближається до межі небезпечного рівня (60%) і підтверджує значні проблеми монетарної складової фінансової безпеки.

Подальші дослідження в цьому напрямі повинні бути спрямовані на вдосконалення методичного інструментарію оцінювання безпеки грошово-кредитного ринку на засадах використання економіко-математичних моделей, серед яких доцільно застосовувати метод головних компонент.

1. Дячек С. М. Грошово-кредитна безпека України: сутність, загрози, оцінка / С. М. Дячек, О. О. Панасюк // Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 227–232. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2013_2_29
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. №1277 від 29.10.2013р. – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
3. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін/ [за ред. В.С.Стельмаха]. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
4. Монетарний трансмісійний механізм в Україні : наук.-аналіт. матеріали/ В. І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 9 – 144 с.
5. Національний банк і грошово-кредитна політика. Ч. 1 / А.М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/18/>
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
7. Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 рр. : постанова Правління НБУ №541 від 18.08.2015. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/>
8. Про зміну порядку формування та зберігання обов'язкових резервів: постанова Правління НБУ № 820 від 18.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0820500-14>.

**FEATURES OF FORMATION OF MONETARY SECURITY UKRAINE AND
EVALUATION OF ITS****Oksana Kopylyuk, Mstislav Zhovtanetsky***Lviv Trade and Economic University, 10, TuganBaranovsky St., Lviv 79005**E-mail: kopylyuk@ukr.net**Ivan Franko National University of Lviv, 1, Universytetska St., Lviv 79000**E-mail: mstyslav.zh@gmail.com*

The modern approaches to the formation of the monetary component of the financial security of Ukraine. This assessment of current trends in the field of monetary instruments and implementing monetary policy. The level of integral indicator of monetary security Ukraine-based systematization key indicator parameters, allowing isolate key threats and dangers in this area.

Key words: monetary security, indicator integral tools of monetary policy, money supply, the level of monetization of the economy, the level of dollarization of the economy.

УДК 004.6:338.001.36

ПОКАЗНИКИ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Олександр Завада

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: zavada_o@ukr.net

Розглядаються такі показники соціально-економічного розвитку: валовий регіональний продукт, дохід на одну особу. Розглядаються також такі показники людського потенціалу: відсоток економічно активного населення, відсоток підприємців, обсяг інвестицій за власні кошти підприємств на одну особу, відсоток осіб з науковими ступенями. Аналізується вплив показників людського потенціалу на показники економічного розвитку щодо областей України. Застосовані різні інформаційно-аналітичні технології. Виконана кластеризація регіонів України за рівнем людського підприємницького потенціалу.

Ключові слова: соціально-економічні показники, людський потенціал, дохідна особу, валовий регіональний продукт, інтегральний індекс, інформаційно-аналітичні технології.

Актуальність дослідження. Одним із шляхів економічного розвитку держави є ефективне використання потенціалу (природно-ресурсного, експортного, інвестиційного та людського) кожного з її регіонів. На даний час природні ресурси в Україні практично вичерпані. Державної інвестиційної політики практично не існує. Проте для економічного розвитку країни суттєво можуть бути використані як науковий інтелект, так і підприємливість населення. Тому дослідження впливу цих та інших показників людського потенціалу на економічний розвиток регіонів України є актуальною соціально-економічною задачею [1, с. 3].

Постановка проблеми. Потрібно дослідити взаємозв'язок між відсотком активного населення, кількістю підприємців, кількістю науковців із степенями з однієї сторони та величиною доходу на одну особу та валовим регіональним продуктом з іншої сторони із застосуванням інформаційно-аналітичних методів. Результати таких досліджень дадуть змогуробити обґрунтовані висновки щодо регулювання економіки на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Кластеризацію областей України за набором різних соціально-економічних показників за різні роки виконували В. Приймак, О. Стефанишин, О. Гинда, І. Барило, О. Романовський та інші вчені. Основною проблемою усіх таких досліджень була відсутність достатньої статистичної інформації, а також суб'єктивізм у виборі статистичних показників. Тим не менш моніторинг усіх можливих чинників економічного розвитку варто продовжувати, використовуючи як статистичні, так і інформаційно-аналітичні методи. При переході до інформаційного суспільства важливими чинниками

економічного розвитку стають показники людського потенціалу (термін було введено в українську літературу в [2, с. 52]), зокрема індекс розвитку людського потенціалу. Україна належить до країн із середнім розвитком людського потенціалу із значенням ІРЛП =0,777. Ранг України за цим індексом на протязі усіх останніх років є вищим, ніж її місце за рівнем реального ВВП на душу населення, що показує значне недовикористання людського потенціалу [3, с. 22]. Аналіз економічного потенціалу окремих регіонів України за сукупністю показників було виконано в [4, с. 114], на основі розрахунку комплексних інтегральних індексів. В [5, с. 183] при оцінці потенціалу регіонів України застосовувався математичний апарат компонентного та кластерного аналізу. Проте на даний час ще недостатньо досліджено вплив людського потенціалу регіонів України на економічне становище цих регіонів.

Метою статті є кластеризація регіонів України за рівнем людського потенціалу та дослідження його впливу на економічний розвиток.

Виклад основного матеріалу. Вибір показників дослідження ґрунтувався на таких міркуваннях: 1) економічний розвиток та конкурентоспроможність може забезпечити в першу чергу економічно активне населення [5, с. 183]; 2) спостерігається детермінованість між обсягом валового внутрішнього продукту та рівнем освіти [4, с. 223]; 3) інновації забезпечуються в першу чергу часткою працівників високої кваліфікації [6, с. 56].

У даній роботі розглядаються такі показники (на основі офіційного сайту Державної статистичної служби України та офіційних сайтів обласних Головних управлінь статистики):

x_{11} – наявні доходи населення на 1000 осіб в i -ій області (тис. грн.);

x_{12} – рівень економічної активності населення у відсотках до населення працездатного віку в i -ій області (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя);

x_3 – кількість фізичних осіб-підприємців на 1000 населення в i -ій області;

x_{14} – обсяг освоєних капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій в i -ій області з розрахунку на одну особу (тис. грн.);

x_5, x_{16} – кількість кандидатів наук (докторів наук) на 1000 осіб в i -ій області;

x_{17} – валовий регіональний продукт на 1000 осіб в i -ій області (тис. грн.).

Відсотки активного населення розраховувалися на основі даних за січень-червень 2016 року. Інформація про кандидатів та докторів наук розглядалася за 2015 рік, оскільки надалі Державна служба статистики таку інформацію припинила опрацьовувати. Решта показників розглядалися за інформацією на кінець 2015 року. Варто зазначити, що офіційна статистика вважає недостовірними показники Донецької та Луганської областей.

Вибір показника x_{13} ґрунтувався на тому, що основними джерелами інвестування в Україні є власні кошти підприємств та організацій. Кошти держбюджету та кошти іноземних інвесторів становлять лише 4,4%. Від усіх коштів, вкладених в інвестування

Коефіцієнт кореляції r_{56} між величинами x_{15} та x_{16} становить 0,99, що вказує на практично функціональну залежність між кількістю докторів та кандидатів наук (на одного доктора наук припадає 6,5 кандидатів наук). Міжрезультуючими змінними x_{11} та x_{17} кореляція також є значною: $r_{17} = 0,96$. Це свідчить про той факт, що в Україні у 2015 році доходи в гривневому еквіваленті були розподілені пропорційно до валового продукту (винятком є місто Київ, який є донором інших областей та

Донецька область, яка є у великій мірі дотаційною). Тому надалі ми зупиняємося лише на показниках x_{i2} , x_{i3} , x_{i4} , x_{i6} та x_{i7} (табл. 1):

Таблиця 1

Показники людського потенціалу регіонів України

Область, і	Відсоток активного населення	Кількість підприємців на 1000 осіб	Власні інвестиції на особу, тис. грн.	Кількість докторів наук на 1000 осіб	Валовий продукт на 1000 осіб, тис. грн.
	x_{i2}	x_{i3}	x_{i4}	x_{i6}	x_{i7}
Вінницька	72,5	44,84	1,24	0,19	27,57
Волинська	65	41,89	1,92	0,10	23,21
Дніпро-петровська	74,9	40,60	2,90	0,32	54,49
Донецька	68,4	13,54	1,75	0,16	28,22
Житомирська	70,2	41,84	1,27	0,10	23,97
Закарпатська	67,5	42,63	0,55	0,14	19,15
Запорізька	73	45,84	1,95	0,26	37,81
Івано-Франківська	64	34,44	1,21	0,20	27,26
Київська	72,3	46,37	3,33	0,12	45,88
Кіровоградська	70,8	35,37	1,99	0,07	29,69
Луганська	75,7	8,17	0,33	0,10	14,28
Львівська	69	40,21	1,38	0,47	28,80
Миколаївська	74,4	41,18	2,07	0,16	30,70
Одеська	69,9	45,66	1,40	0,39	31,40
Полтавська	70,8	38,94	2,36	0,20	48,80
Рівненська	67,1	32,69	0,75	0,10	24,72
Сумська	70,5	36,00	1,27	0,19	27,45
Тернопільська	66,3	37,29	0,89	0,26	20,41
Харківська	74,3	54,08	1,36	0,86	35,68
Херсонська	73,1	39,86	1,24	0,14	21,97
Хмельницька	69	45,89	1,10	0,12	24,94
Черкаська	73,6	37,96	1,54	0,16	31,11
Чернівецька	63,2	48,14	0,34	0,28	16,56
Чернігівська	72,6	36,67	1,37	0,10	27,11
м. Київ	74	52,48	9,53	2,07	122,89

Побудовано автором на основі даних [7, 8].

Місто Київ як столиця значно переважає усі області як за показниками людського потенціалу, так і за значенням валового регіонального продукту.

За даними [7] кількість докторів (відповідно і кандидатів) наук в економіці України постійно зростає і з 1995 року збільшилася в 4 рази. Враховуючи те, що за цей період кількість науковців суттєво зменшилася, потрібно визнати той факт, що якість наукових кадрів за останні 20 років дуже суттєво покращилася. Щоправда, частка наукомісткої продукції в Україні складає лише біля 0,3% [9].

Щодо значень валового внутрішнього продукту у гривнях, то він протягом останніх 10 років в Україні зростав, тоді як в доларовому еквіваленті за останні 3 роки спостерігається його спад. Така ситуація призводить до зменшення зарплати, а, отже, і до зменшення розміру власних інвестицій [10, с. 212].

До даних таблиці 1 була застосована багатомірна інформаційно-аналітична технологія ієрархічного кластерного аналізу до показників показниках x_{i2} , x_{i3} , x_{i4} та

x_{16} . Віддаль між регіонами вважалася евклідовою, віддаль між кластерами обчислювалася як віддаль між їхніми центрами, ваги показників вважалися однаковими. У результаті застосування цієї технології чітко були виділені лише два кластери:

- кластер з найвищим рівнем людського потенціалу (місто Київ);
- кластер з найнижчим людським потенціалом у 2015 році (Донецька та луганська області).

Інші кластери при застосуванні цієї технології чітко виділені не були. Найближчими сусідами часто виявлялися далекі між собою регіони.

Для більш точного аналізу набору показників людського розвитку знайдемо попарні кореляційні залежності між ними, а також кореляції між показниками та результуючою змінною x_7 "валовий регіональний продукт на особу, ВРП".

$$r(x_2, x_3) = 0,00; r(x_2, x_4) = 0,34; r(x_2, x_6) = 0,24; r(x_2, x_7) = 0,37;$$

$$r(x_3, x_4) = 0,40; r(x_3, x_6) = 0,41; r(x_3, x_7) = 0,37;$$

$$r(x_4, x_6) = 0,83; r(x_4, x_7) = 0,97;$$

$$r(x_6, x_7) = 0,86.$$

Показник x_2 "відсоток активного населення" практично не корелює з жодним іншим показником людського потенціалу та з показником x_7 "валовий регіональний продукт на особу". Відсоток зайнятих, отже, не спричиняє суттєвого впливу на ВРП на особу.

Показник x_3 "кількість підприємців" слабо корелює з усіма іншими показниками.

Показники x_4 "власні інвестиції на особу" та x_6 "кількість докторів наук" дуже сильно корелюють між собою і, крім того, справляють визначальний вплив на регіональний валовий продукт.

Застосування компонентного (факторного) аналізу дає такі незалежні між собою (ортогональні) фактори:

- F1 (власні інвестиції на особу та кількість докторів наук);
- F2 (кількість підприємців на 1000 осіб); Вага цього фактору є в 3 рази меншою, ніж фактору F1;
- F3 (відсоток активного населення). Власне число цього фактору є меншим від одиниці, тому цей фактор не рекомендується брати до уваги.

Результати компонентного аналізу щодо важливості факторів людського розвитку з позиції впливу на ВРП є такими ж, як і кластерного.

З метою точнішої кластеризації областей за показниками людського розвитку для кожної i -ої області застосуємо інтегральний індекс y_i , запропонований в [4, с. 118].

Для усіх величин x_{ik} ($k = 3, 4, 6$) за формулами

$$y_{ik} = (x_{ik} - x_{i,min}) / (x_{i,max} - x_{i,min}) \quad (1)$$

було виконано нормування. Інтегральний показник y_i людського потенціалу (підприємницького потенціалу населення) кожної i -ої області, орієнтованого на економічний розвиток, було отримано як суму індексів y_{i3} , y_{i4} та y_{i6} (табл. 2).

Отримана, отже, така класифікація регіонів України за інтегральним індексом людського потенціалу (підприємницького потенціалу), орієнтованого на економічний розвиток:

- найвищий потенціал: місто Київ ($y_i > 2$);
- високий потенціал ($1,5 < y_i < 2$): харківська, київська, дніпропетровська, запорізька, одеська, львівська та полтавська області;

- середній потенціал ($1,0 < y_i < 1,5$) : миколаївська, волинська, вінницька, черкаська, кіровоградська, чернівецька, хмельницька, херсонська, житомирська, сумська, тернопільська, івано-франківська, чернігівська;

- низький потенціал ($y_i < 1,5$) : закарпатська, рівненська, донецька та луганська області.

Таблиця 2.

Індекс людського потенціалу регіонів України

Область, і	Індекс кількості підприємств	Індекс інвестування за власні кошти	Індекс кількості докторів наук	Інтегральний індекс області	Валовий продукт на 1000 осіб, тис. грн.
	y_{i3}	y_{i4}	y_{i6}	y_i	x_{i7}
Вінницька	0,80	0,30	0,14	0,80	27,57
Волинська	0,73	0,53	0,03	0,73	23,21
Дніпро-петровська	0,71	0,86	0,31	0,71	54,49
Донецька	0,12	0,47	0,11	0,12	28,22
Житомирська	0,73	0,31	0,03	0,73	23,97
Закарпатська	0,75	0,07	0,09	0,75	19,15
Запорізька	0,82	0,54	0,23	0,82	37,81
Івано-Франківська	0,57	0,29	0,16	0,57	27,26
Київська	0,83	1,00	0,06	0,83	45,88
Кіровоградська	0,59	0,55	0,00	0,59	29,69
Луганська	0,00	0,00	0,03	0,00	14,28
Львівська	0,70	0,35	0,50	0,70	28,80
Миколаївська	0,72	0,58	0,12	0,72	30,70
Одеська	0,82	0,35	0,40	0,82	31,40
Полтавська	0,67	0,68	0,16	0,67	48,80
Рівненська	0,53	0,14	0,04	0,53	24,72
Сумська	0,61	0,31	0,14	0,61	27,45
Тернопільська	0,63	0,19	0,23	0,63	20,41
Харківська	1,00	0,34	1,00	1,00	35,68
Херсонська	0,69	0,30	0,09	0,69	21,97
Хмельницька	0,82	0,26	0,06	0,82	24,94
Черкаська	0,65	0,40	0,11	0,65	31,11
Чернівецька	0,87	0,00	0,26	0,87	16,56
Чернігівська	0,62	0,35	0,03	0,62	27,11

Побудовано автором на основі таблиці 1 за формулами (1).

Областями з найвищим значенням індексу людського потенціалу виявилися регіони з найвищим відсотком міського населення.

Кореляція між побудованим інтегральним індексом та валовим регіональним продуктом становить $r = 0,72$. Тому є сенс побудувати регресійне рівняння залежності значень ВРП_і від значень y_i :

$$\text{ВРП} = 10,6 y + 15,1 \quad (2)$$

Порівнюючи статистичні значення ВРП з теоретичними згідно формули (2) можна виділити як області, у яких людський потенціал використовується недостатньо (Волинська, Тернопільська, Закарпатська, Чернівецька), так і області, в яких вплив людського потенціалу є вищим від середнього (Київська, Дніпропетровська, Запорізька, Полтавська, Черкаська).

Зазначимо, що на величину валового регіонального продукту також впливають ресурсний потенціал [11, с. 28], рівень міграції підприємницького населення за кордон та інші чинники.

Зазначимо також, що високий рівень науковців впливає на економічне зростання не лише безпосередньою участю вчених у впровадженні інновацій, а й у активній участі у підприємницькій освіті населення [12]. Саме у великих містах є найбільш високоєфективні фахівці, які й забезпечують економічне зростання країни.

Висновки. 1. Основними показниками людського потенціалу, які впливають на рівень валового регіонального продукту, є величина капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій, а також частка науковців із вченими ступенями. 2. Регіонами України з високим, потенціалом людського підприємницького потенціалу є найбільш урбанізовані регіони. 3. З метою якісного опрацювання соціально-економічної інформації потрібно одночасно використовувати різні аналітичні технології.

1. Приймак В. І. Регіональні ринки праці України: трансформація та механізми регулювання: монографія / В. І. Приймак. Львів : Видавничий центр ЛНУ, 2003. – 256 с.
2. Злупко С. М. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні / С. М. Злупко, Й. І. Радецький. Львів : Видавничий центр ЛНУ, 2001. – 351 с.
3. Стефанишин О. В. Людський потенціал економіки України: монографія / О. В. Стефанишин. Львів : Видавничий центр ЛНУ, 2006. – 351 с.
4. Приймак В. І. Управління процесами розвитку та реалізації людського потенціалу в економіці України: монографія / В. І. Приймак, О. М. Гинда. Львів : Растр-7, 2013. – 438 с.
5. Завада О. П. Технологія аналізу показників конкурентоспроможності країн / О. П. Завада // Матеріали 4-ї Міжнародної наукової конференції ISC-2015 “Інформація, комунікація, суспільство 2015”. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. С. 182-183.
6. Завада О. П. Статистична оцінка чинників інноваційної діяльності в Україні / О. П. Завада, О. М. Мартин // Збірник наукових праць 12-ої Всеукраїнської науково-практичної конференції “Статистична оцінка соціально-економічного розвитку”. – Хмельницьк : ХУУП, 2012. – С. 137-139.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.
9. Стреліна О. М. Інноваційний розвиток економіки України: проблеми і перспективи / О. М. Стреліна // Ефективна економіка. – 2013. № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2166>.
10. Мороз С. В. Економічні наслідки спаду ВВП для населення України / С. В. Мороз // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. № 5. – С. 210-216.
11. Барило І. М. Оцінка економічного потенціалу регіонів України / І. М. Барило // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених “Потенціал сучасної географії у розв’язанні проблем розвитку регіонів”. Київ : Логос, 2013. – С. 24-29.
12. Романовський О. О. Вплив підприємництва, підприємницької освіти та підприємницьких університетів на національне економічне зростання (зарубіжний

досвід) / О. О. Романовський // Ефективна економіка. – 2013. № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1707>.

INDICATORS OF HUMAN POTENTIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT: REGIONAL ASPECTS

Oleksandr Zavada

Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine

E-mail: zavada_o@ukr.net

Indicators of socio-economic development: gross regional product and income per capita are considered. Human potential indicators: the rate of the economically active population, the rate of entrepreneurs, investment per capita by own funds, the rate of people with scientific degrees are considered.

The impact of the set of indicators of human potential indicators on the economic development of Ukraine has been received. Various information-analytical technologies have been applied. Clustering regions of Ukraine on the value of the human entrepreneurial potential has been done.

Keywords: socio-economic indicators, human potential, income per capita, gross regional product, integral index, information-analytical technologies.

УДК 330.43:519.25

ПРОГНОЗУВАННЯ ЧАСОВИХ РЯДІВ У ПРОГРАМНОМУ ПАКЕТІ R.

Ольга Карчевська

*Львівський національний університет імені Івана Франка
Проспект Свободи 18, 79008, Львів, Україна
e-mail:olya.karchevska@gmail.com*

У статті здійснено дослідження теоретичних основ побудови ARIMA-моделей для аналізу та прогнозування стаціонарних часових рядів та часових рядів, які можуть бути приведені до стаціонарних. Розглянуто приклад побудови моделі у середовищі статистичних обчислень R для часового ряду індексу цін на житло Данії.

Ключові слова: часовий ряд, прогнозування, аналіз, ARIMA-модель, середовище R.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень та публікацій.

Прогнозування часових рядів передбачає визначення майбутніх значень на основі історичних даних. У науковій літературі здійснено теоретичне вивчення та наведено приклади для застосування економетричних моделей для ідентифікації та прогнозування часових рядів. Двома поширеними моделями для прогнозування є авторегресійна модель з ковзним середнім (ARMA) та авторегресійна модель з інтегрованим ковзним середнім (ARIMA) [1;2,с. 10-69; 3; 4, с. 231-254]. Ці моделі дозволяють здійснювати опис властивостей стаціонарного часового ряду та прогнозування. Для нестационарних часових рядів, які мають змінну дисперсію, застосовуються авторегресійна модель зі змінною дисперсією (ARCH) та узагальнена модель зі змінною дисперсією (GARCH) [3; 4].

Здійснення математичних обчислень для визначення параметрів моделі може бути проведено у економетричному пакеті EViews [2; 3; 4], середовищі для статистичних обчислень R [5].

Мета. Метою статті є дослідження теоретичних основ формування моделей для прогнозування стаціонарного часового ряду та реалізація процесу побудови моделі у середовищі для статистичних обчислень R.

Виклад основного матеріалу. Для стаціонарних часових рядів, або рядів, які можуть бути приведені до стаціонарних використовуються ARMA (Autoregressive Moving Average) та ARIMA (Autoregressive Integrated Moving Average) моделі.

Загальний вигляд ARMA(p,q) моделі:

$$y_t = c + \varphi_1 y_{t-1} + \varphi_2 y_{t-2} + \dots + \varphi_p y_{t-p} + \varepsilon_t + \theta_1 \varepsilon_{t-1} + \theta_2 \varepsilon_{t-2} + \dots + \theta_q \varepsilon_{t-q}, \quad (1)$$

де y_t - значення показника у момент часу t ; $c, \varphi_1, \dots, \varphi_p, \theta_1, \dots, \theta_q$ - параметри моделі, p - кількість лагових змінних, q - кількість лагових збурень, ε_t - процес «білого шуму».

Таку модель можна застосувати для стаціонарного часового ряду. Часовий ряд є стаціонарним, якщо його математичне сподівання та дисперсія не залежать від часу, а автоковаріація між значеннями y_t, y_{t-j} залежить від довжини лагу j :

Математичне сподівання $Ey_t = \mu < \infty$ для всіх $t = 0, \pm 1, \pm 2, \dots$;

Дисперсія $\text{var}(y_t) = \gamma_0 < \infty$ для всіх $t = 0, \pm 1, \pm 2, \dots$;

Автоковаріація j -го порядку $\text{cov}(y_t, y_{t-j}) = \gamma_j < \infty$ для всіх $t = 0, \pm 1, \pm 2, \dots$,
 $j = 1, 2, 3, \dots$.

Для перевірки ряду на стаціонарність використовується критерій Дікі-Фулера [4, с. 243-245]. В загальному випадку розглядаються регресії виду:

$$\Delta y_t = \gamma_{t-1} + \beta_1 \Delta y_{t-1} + \dots + \beta_p \Delta y_{t-p} + \varepsilon_t, \quad (3)$$

$$\Delta y_t = \mu + \gamma_{t-1} + \beta_1 \Delta y_{t-1} + \dots + \beta_p \Delta y_{t-p} + \varepsilon_t, \quad (4)$$

$$\Delta y_t = \mu + \delta t + \gamma_{t-1} + \beta_1 \Delta y_{t-1} + \dots + \beta_p \Delta y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (5)$$

Регресія (3) використовується для перевірки часових рядів без тренду та з нульовим середнім значенням, регресія (4) – для рядів з довільним середнім значенням, регресія (5) – для рядів з трендом та довільним середнім значенням.

Критерій полягає у перевірці гіпотези:

$H_0 : \gamma = 0$ (нестационарний ряд)

$H_1 : \gamma < 0$ (лінійний тренд плюс стаціонарна авторегресія)

Статистику критерію прийнято називати τ -статистикою. Вона співпадає зі стандартною t -статистикою для перевірки гіпотези про рівність γ до нуля:

$$\tau = \frac{\hat{\gamma}}{s.e.(\hat{\gamma})}, \quad (6)$$

де $\hat{\gamma}$ - оцінка найменших квадратів параметра γ , а $s.e.(\hat{\gamma})$ - відповідна стандартна похибка.

Функцію для розподілу τ -статистики не вдається обчислити в аналітичному вигляді, тому критичні значення знаходять методом Монте-Карло. Перші таблиці такого розподілу були підготовлені Мак-Кіненом.

Нульова гіпотеза відхиляється якщо $\tau < \tau_\alpha$, де τ_α - критичне значення статистики Мак-Кіннона при заданому рівні значущості α .

Якщо ряд не стаціонарний, то використовують ARIMA(p,d,q)-модель.

ARIMA(p,d,q) є загальною моделлю прогнозування нестационарних часових рядів, які можуть бути приведені до стаціонарного виду. Параметр d позначає кількість різниць.

Під різницею розуміють трансформацію часового ряду за правилом

$$\tilde{y}_t = \Delta y_t = y_t - y_{t-1}, \quad t = 2..T. \quad (7)$$

В цьому випадку нові значення \tilde{y}_t відповідатимуть рівню зростання ряду.

Якщо процес можна привести до стаціонарного послідовним взяттям різниць d разів, то такий процес називається інтегрованим порядку d.

Після приведення часового ряду до стаціонарного виду потрібно визначити значення параметрів p та q. В залежності від цих параметрів можуть бути одержані моделі часового ряду. Для здійснення вибору між декількома моделями використову-

ють різні критерії, наприклад інформаційний критерій Акайке. Його значення обчислюють за формулою:

$$AIC = \ln \left(\frac{\sum_{t=1}^T e_t^2}{T} \right) + \frac{2(p+q)}{T}, \quad (8)$$

де e_t - відхилення реальних значень показника в момент часу t від розрахованих за моделлю; T - кількість спостережень (значень часового ряду); p та q - значення параметрів p та q моделі (кількість доданків у моделі).

Приклад побудови ARIMA моделі для часового ряду індексу цін на житло Данії [6] здійснено у середовищі статистичних обчислень R [7].

Значення індексу з I кварталу 2005 р. по I квартал 2016 р. збережено у csv-файлі. Завантаження даних у середовище R здійснюється командою `read.csv()`, де як параметр вказується шлях до файлу:

```
> HPI <- read.csv("d:/prc_hpi_q_1_Data.csv")
```

Спочатку потрібно створити об'єкт часового ряду у середовищі R.

```
> HPIvts <- ts(HPI$Value, frequency=4)
```

Клас `ts` використовується для представлення даних, які містять значення на рівновіддалених точках у часі. Якщо параметр `frequency = 7`, то дані щотижневі, значення 12 та 4 використовуються для щомісячних та щоквартальних даних.

Процес підбору моделі складається з декількох кроків.

Перевірка ряду на стаціонарність та визначення параметра d .

В середовищі R для перевірки ряду на стаціонарність за критерієм Дікі-Фулера призначена функція `adf.test()`. Ця функція міститься у пакеті `tseries`, який можна підключити:

```
> library(tseries, lib.loc="d:/Lab")
```

В результаті виконання функції `adf.test()` одержуємо такі величини: значення τ -статистики, кількості лагів (параметр p у рівнянні (3)) та рівня значущості для тесту. Нульова гіпотеза про нестационарність ряду відхиляється якщо рівень значущості (p -value) є менше 0.1.

Застосуємо тест Дікі-Фулера для ряду.

```
> adf.test(HPIvts)
```

Augmented Dickey-Fuller Test

data: HPIvts

Dickey-Fuller = -2.9954, Lag order = 3, p-value = 0.179

alternative hypothesis: stationary

Оскільки значення p -value = 0.179 > 0.1, то ряд нестационарний.

Застосуємо тест Дікі-Фулера для перших різниць ряду. Для обчислення перших різниць використовується функція `diff()`.

```
> adf.test(diff(HPIvts))
```

Augmented Dickey-Fuller Test

data: diff(HPIvts)

Dickey-Fuller = -3.2098, Lag order = 3, p-value = 0.09804

alternative hypothesis: stationary

Оскільки значення $p\text{-value} = 0.09804 < 0.1$, то перші різниці ряду є стаціонарними. Отже, параметр $d = 1$, і для подальшого аналізу використовуватимемо перші різниці ряду.

Як правило, на практиці значення параметра $d = 0, 1$, або 2 .

Підбір параметрів p та q моделі.

Для попереднього визначення загального вигляду специфікації ARIMA моделі і кількості лагів для кожної складової скористаємось графіками автокореляційної функції (ACF) та часткової автокореляційної функції (PACF).

Візуальний аналіз ACF/PACF дає змогу зробити висновок, чи можна вважати часовий ряд чистим AR- або MA-процесом чи він є змішаним ARMA-процесом. Властивості ACF/PACF для цих процесів наведено у табл. 1. У випадку чистих процесів аналіз графіків ACF/PACF уможливило зробити висновок про максимально можливі значення параметрів p та q . За змішаного процесу потрібно використовувати спеціальні процедури.

Таблиця 1

Властивості ACF/PACF для AR- та MA-процесів

Процес	Поведінка ACF	Поведінка PACF
AR(p)	Значення функції належать надійному інтервалу (їх оцінка дорівнює нулю).	Оцінка коефіцієнта автокореляції k -го порядку повинна дорівнювати нулю. Графік на корелограмі повинен спадати до 0, тобто належати надійному інтервалу при $k > q$. k - номер лагу.
MA(q)	Оцінка коефіцієнта автокореляції k -го порядку повинна дорівнювати нулю. Графік на корелограмі повинен спадати до 0, тобто належати надійному інтервалу при $k > q$. k - номер лагу.	Значення функції належать надійному інтервалу (їх оцінка дорівнює нулю).

Для перших різниць ряду ACF та PACF представлено на рис. 1.

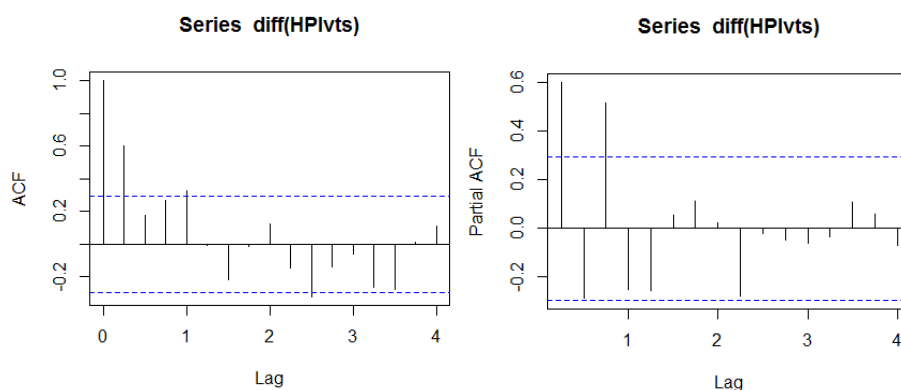


Рис. 1. Графіки автокореляційної та часткової автокореляційної функцій перших різниць часового ряду індексу цін на житло Данії

На графіку ACF значення для 1-го, 4-го та 10-го лагів є значимими, тобто їх значення виходять на межі надійного інтервалу (у пакеті R для квартальних часових рядів значення лагу на графіку вказуються через кожні 4 значення).

На графіку PACF значення для 1-го та 3-го лагів є значимими.

Оскільки на жодному з графіків немає випадку, що всі значення функції належать надійному інтервалу, то маємо ARMA-процес. Вибір параметрів p та q здійснено послідовним перебором різних значень. На практиці рекомендується вибирати максимальні значення параметрів p та q не більше трьох.

1) Оцінка ARIMA-процесу.

Проведемо оцінку ARIMA($p,1,q$)-процесу для значень $p = 0,1,2,3$ та $q = 0,1,2,3$. Вибір моделі здійснено на основі інформаційного критерію Акайке. Для найкращої моделі значення критерію є мінімальним.

Оцінювання ARIMA-моделі здійснюється за допомогою функції

```
arima(ts, order=c(p,d,q))
```

ts – назва часового ряду, p, d, q – значення параметрів.

Обчислення інформаційного критерію Акайке здійснюється за допомогою функції AIC().

Застосуємо послідовно ці функції для різних значень параметрів p та q . Одержані значення критерію наведено у табл. 2.

```
> fit<-arima(HPIvts, order=c(0,1,0))
```

```
> AIC(fit)
```

```
[1] 229.1898
```

Таблиця 2

Значення інформаційного критерію Акайке для ARIMA($p,1,q$)-моделі з різними параметрами p та q

	$p=0$	$p=1$	$p=2$	$p=3$
$q=0$	229.1898	209.7156	208.3943	194.2219
$q=1$	202.8764	200.9324	202.4648	195.3361
$q=2$	197.7896	203.0032	204.6309	186.6411
$q=3$	198.8431	198.5689	199.6915	187.165

Найменше значення = 186.6411. Отже $q=2, p=3$.

2) Перевірка адекватності моделі.

Для перевірки адекватності моделі визначимо, чи залишки моделі (відхилення реальних значень від одержаних за моделлю) є некорельовані та мають нормальний розподіл.

Корелограма залишків моделі (рис. 2):

```
> acf(residuals(fit))
```

Коефіцієнти автокореляції є в межах надійного інтервалу, отже, залишки не корельовані.

Для перевірки, чи часовий ряд має нормальний розподіл використовується тест Жака-Бера. В середовищі R для цього призначена функція `jarque.bera.test()`. Часовий ряд має нормальний розподіл, якщо значення рівня значущості (p -value) більше ніж 0.1.

```
> jarque.bera.test(residuals(fit))
```

Jarque Bera Test

```
data: residuals(fit)
```


$X\text{-squared} = 3.8583$, $df = 2$, $p\text{-value} = 0.1453$

Значення $p\text{-value} = 0.1453 > 0.1$, отже розподіл нормальний.

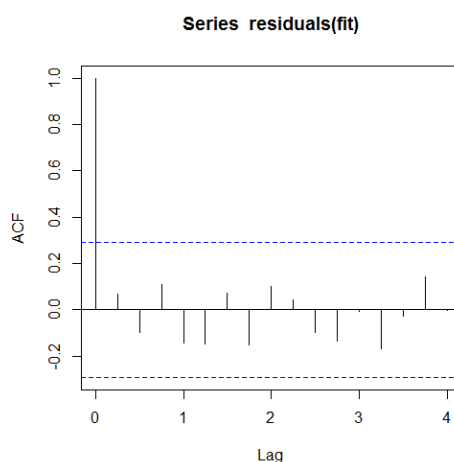


Рис. 2. Корелограма залишків ARIMA-моделі

3) Прогноз за моделлю.

Прогнозні значення на 8 кварталів можна одержати за допомогою функції `predict()`:

```
> fore<-predict(fit, n.ahead=8)
```

Довірчий інтервал для рівня впевненості 95%:

```
> U<-fore$pred+2*fore$se
```

```
> L<-fore$pred-2*fore$se
```

Побудова графіка здійснюється функцією `ts.plot()`, параметрами якої є значення часового ряду (`HP1vts`), прогнозні значення (`fore$pred`), довірчий інтервал (`U` та `L`), колір графіків (`col`) та формат ліній (`lty`). Функції `axis()` та `legend()` формують підписи осі `x` та легенду. Результат виконання функцій наведено на рис. 3.

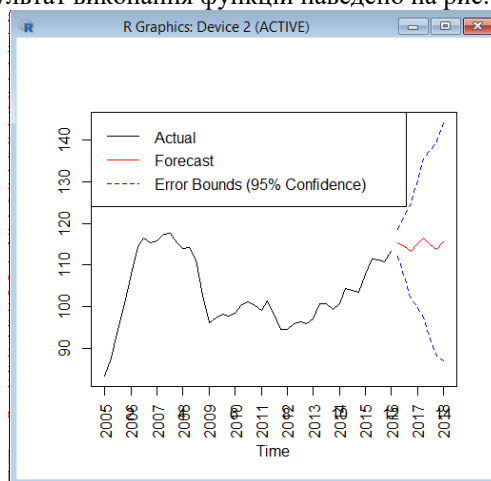


Рис. 3. Графік часового ряду індексу цін на житло Данії, прогнозні значення та довірчий інтервал

```

> ts.plot(HPIvts, fore$pred, U, L, col=c(1,2,4,4), lty=c(1,1,2,2))
> axis(1, at=1:14, labels=2005:2018, las=2)
> legend("topleft", c("Actual", "Forecast", "Error Bounds (95% Confidence)"),
col=c(1,2,4), lty=c(1,1,2))

```

Висновки. Прогнозування та опис стаціонарних часових рядів може бути здійснено за допомогою ARIMA-моделей. Виконання математичних обчислень може бути проведено у середовищі для статистичних обчислень R.

1. Бокс, Дж. Анализ временных рядов : прогноз и управление. / Бокс Дж, Дженкинс . – Вып. 1, 2.. Москва, 1974.
2. Лук'яненко І. Г. Сучасні економетричні методи у фінансах :навчальний посібник. – К. : Літера ЛТД, 2002. – 349 с. : рис., табл.
3. Лук'яненко І.Г. Аналіз часових рядів :практичний посібник для роботи в комп'ютерному класі / І.Г. Лук'яненко, В.М. Жук ; Національний університет "Києво-Могилянська академія". – Київ : НаУКМА, 2013. – 2 ч. : іл., табл..
4. Черняк О. І. Економетрика : підручник / [О.І. Черняк ... [та ін.] ; за редакцією О.І. Черняка; Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Миколаївський національний аграрний університет.. – Київ ; Миколаїв : МНАУ, 2014. – 414 с.
5. Zhao Y. R and Data Mining: Examples and Case Studies. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rdatamining.com>.
6. House price index (2010 = 100) - quarterly data. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc_hpi_q&lang=en.
7. The R Project for Statistical Computing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.r-project.org/>.

TIME SERIES FORECASTING IN R

Olga Karchevska

Ivan Franko National University of Lviv, Prospect Svobody 18, UA-79008, Lviv, Ukraine

In the article research of theoretical background for building an ARIMA models is made. These models can be used for analysis and forecasting of stationary time series and time series that can be transformed to stationary. An example of model building in R for the Denmark house price index time series is provided.

For the model building the time series is tested for the stationarity, parameters of the ARIMA model are estimated, correctness of the model is tested and forecast is made.

Key words: time series, forecasting, analysis, ARIMAmodel, R.

УДК 336.225.673

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО НАГЛЯДУ (КОНТРОЛЮ) ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Віра Кміть

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, пр. Свободи, 18
virakmit@ukr.net*

Формування ефективного податкового нагляду (контролю) за діяльністю платників податків як основного елемента національної системи адміністрування податків в Україні сприятиме реалізації соціально-економічних програм, розвитку національного товаровиробника та підвищенню рівня добробуту громадян. В статті автор висвітлює особливості таких основних форм податкового нагляду (контролю) як облік платників податків, інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності фіскальних органів і податкових перевірок, відповідно до вимог Податкового кодексу України в контексті нинішніх реалій та декларованих реформ.

Ключові слова: *податковий нагляд (контроль), платники податків, система адміністрування податків, облік платників, податкова інформація, податкові перевірки.*

Постановка проблеми. Нагляд (контроль), як невід'ємний елемент будь-якої сфери державного управління, відіграє особливу роль у системі адміністрування податків, оскільки своєчасне і повне наповнення бюджетів різних рівнів та цільових фондів держави за рахунок податкових надходжень є пріоритетним напрямом фінансової політики України.

Податковий нагляд (контроль) повинен забезпечувати прозорість системи адміністрування податків, повноту податкових надходжень, відповідальність правопорушників у сфері податкового законодавства. Зважаючи на те, що податки є основним джерелом наповнення Державного бюджету України, якість та ефективність нагляду (контролю) набуває загальнодержавного значення, оскільки визначає перспективи реалізації соціально-економічних програм, підтримку національного товаровиробника, підвищення рівня добробуту громадян тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних проблем визначення сутності та змісту податкового нагляду (контролю), а також механізму його реалізації в науковій літературі присвячено чимало робіт. Серед авторів, які досліджували ці питання, варто виокремити Ф. Бутинця, А. Бризгаліна, О. Василика, О. Воронкову, Л. Воронову, О. Головкіна, А. Загороднього, Ю. Іванова, А. Кізіму, Ю. Костенка, А. Крисоватого, М. Кучерявека, В. Онищенка, А. Поддєрьогіна, Д. Реву, В. Родіонову, Л. Савченка, О. Чернявського, Ю. Шемшученка та інших.

У науковій літературі контрольна діяльність традиційно розглядається у поєднанні з наглядовою, трапляються спроби розмежування понять «нагляд» та «контроль», проте до єдиної думки вчені поки так і не прийшли. Недостатньо дослідженими залишаються питання вдосконалення основних форм податкового нагляду (контролю) за діяльністю платників податків в Україні.

Постановка завдання. Основним завданням статті є обґрунтувати теоретико-методичні засади та з'ясувати особливості таких основних форм податкового нагляду (контролю) як облік платників податків, інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів Державної фіскальної служби України (далі – ДФСУ) та податкові перевірки і звірки, відповідно до вимог Податкового кодексу України [1] (далі – ПКУ) в контексті нинішніх реалій та декларованих реформ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У багатьох роботах у сфері правознавства, терміни «нагляд» і «контроль» вживаються як синоніми. Думки вчених щодо змісту і співвідношення згаданих правових детермінантів можна розділити на такі групи:

- 1) терміни «нагляд» і «контроль» є тотожними;
- 2) нагляд, що здійснюється органами державного управління, є різновидом контролю;
- 3) нагляд і контроль є самостійними державно-значущими формами управлінської діяльності.

У чинному законодавстві поняття «нагляд» і «контроль» не розмежовано. У Концепції адміністративної реформи [2] йдеться, що необхідно розмежувати функції з контролю і нагляду та уніфікувати в цій частині термінологію законодавчих та інших нормативних актів. Це дозволить нагляд зосередити в державних органах, а контроль розглядати як функції з проведення випробувань, вимірювань, експертиз, здійснюваних суб'єктами ринку, акредитованими в органах виконавчої влади. Однак заплановані до виконання ще у 2006 році заходи із розроблення та прийняття відповідних нормативно-правових актів та методичної бази для вдосконалення діючої системи контролю та нагляду до сьогодні так і не реалізовані.

У діючому вітчизняному законодавчому полі терміни «нагляд» і «контроль» у більшості випадків поєднуються (отождествлюються). Цим, на нашу думку, підкреслюється спільність цілей і завдань відповідних органів. Відмінності між органами, на які покладено повноваження у сфері державного нагляду (контролю), полягають переважно в компетенції та функціональних обов'язках, покладених на посадових осіб, в методах виявлення правопорушень і порушників, способах і методах своєчасного реагування на них.

Вперше такий поєднаний термін «нагляд (контроль)» з'явився внаслідок прийняття у 2007 р. Закону № 877[3] «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», який визначає правові та організаційні засади, основні принципи і порядок здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, повноваження органів державного нагляду (контролю), їхніх посадових осіб і права, обов'язки та відповідальність суб'єктів господарювання під час здійснення нагляду (контролю).

Згодом, у 2012 р. був прийнятий Закон № 4448[4] «Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності».

Отож, державний нагляд (контроль) – діяльність уповноважених законом центральних органів виконавчої влади, їхніх територіальних органів, державних колегіальних органів, органів місцевого самоврядування в межах повноважень, передбачених законом, щодо виявлення та запобігання порушенням вимог законодавства суб'єктами господарювання та забезпечення інтересів суспільства, зокрема належної якості продукції (робіт, послуг), допустимого рівня небезпеки для населення, навколишнього природного середовища [3, 4].

Згідно Податкового кодексу України [1], податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Щодо терміну «податковий нагляд», то такий у вітчизняному законодавстві відсутній.

Враховуючи положення чинного законодавства, а також думки фахівців різних галузей права та сфери оподаткування, пропонуємо під податковим наглядом (контролем) розуміти діяльність спеціально уповноважених органів держави та об'єднань громадян, спрямовану на виявлення та запобігання порушень податкового законодавства, а також захист прав та інтересів платників податків.

Отже, в сучасних умовах значення нагляду (контролю) за дотриманням податкового законодавства є доволі визначальним, оскільки забезпечує досягнення в державі високого рівня податкової дисципліни та податкової культури громадян, а також є пріоритетним в рамках адміністративної реформи, адже передбачається поступовий перехід ДФСУ з суто фіскального органу на сервісну службу з обслуговування платників податків.

Для забезпечення ефективності реалізації прав та інтересів платників податків в державі функціонує система органів нагляду (контролю) за дотриманням податкового законодавства, до якої входять як компетентні органи державного контролю (нагляду) (ДФСУ, Державна аудиторська служба України, Рахункова палата тощо), так і громадські організації, які забезпечують нагляд у цій сфері (Всеукраїнська громадська організація «Асоціація платників податків України», Громадська організація «Товариство захисту прав платників податків м. Львова» тощо).

Основними функціями податкового нагляду (контролю) є: *облікова* – забезпечення обліку платників податків (юридичних і фізичних осіб, резидентів та нерезидентів), предметів оподаткування, належних платежів бюджетам і цільовим фондам держави; *профілактична* – виявлення та попередження правопорушень у податковій сфері; *інформаційна* – результати податкового нагляду (контролю) слугують джерелом інформації для прийняття управлінських рішень; *мобілізуюча* – за результатами податкового нагляду (контролю) може збільшуватись обсяг надходжень до бюджетів та цільових державних фондів.

Повноцінна реалізація вищезгаданих функцій дозволяє забезпечити повноту та своєчасність податкових надходжень до Державного бюджету, оскільки рівень довіри платників податків і всіх громадян до контролюючих органів зростає, формується тенденція щодо зменшення частки «тіньового» бізнесу, і, як наслідок, зростає можливість реалізації соціально важливих програм підвищення рівня добробуту громадян.

Такі результати є можливими за умови дотримання органами податкового нагляду (контролю) основних принципів: стабільності податкового законодавства; рівності усіх платників податків; незацікавленості фіскальних органів у наданні певних преференцій платникам податків; прозорості процедур адміністрування податків; справедливості у проведенні податкових перевірок; обґрунтованості накладання адміністративних стягнень; оперативності та ефективності діяльності; зручності для платника податків.

До заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності відносять планові та позапланові перевірки, ревізії, огляди, обстеження та інші дії [3, 4].

Згідно ПКУ, податковий нагляд (контроль) може здійснюватись шляхом:

- ведення обліку платників податків;

- інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів ДФСУ;

- перевірок та звірок відповідно до вимог ПКУ, а також перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин [1].

Далі детальніше розглянемо особливості вище перелічених основних форм податкового нагляду (контролю) за діяльністю платників податків в контексті нинішніх реалій та декларованих реформ.

Облік платників податків

Облік платників податків, як основна функція органів ДФСУ, дозволяє створити умови для нагляду (контролю) за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Відповідно до ст. 15 ПКУ[1], платниками податків визнаються фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їхні відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування згідно з ПКУ або податковими законами, і на яких покладено обов'язок із сплати податків згідно з ПКУ. Кожний з платників може бути платником податку за одним або кількома податками та зборами.

Правовою базою реєстрації та обліку платників органами ДФСУ є:

- ст. 63-68 та ст. 70 ПКУ[1];

- Закон № 755 – Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань»[5];

- Порядок № 1588, затверджений Наказом Мінфіну – Порядок обліку платників податків і зборів [6].

Взяття на облік або реєстрації у контролюючих органах підлягають усі платники податків. Юридичних осіб, їхні відокремлені підрозділи та самозайнятих осіб беруть на облік у контролюючих органах незалежно від наявності обов'язку сплати того чи іншого податку чи збору.

З метою проведення податкового нагляду (контролю) платників податків реєструють або беруть на облік у контролюючих органах за місцезнаходженням юросіб, відокремлених підрозділів юросіб, місцем проживання осіб (основне місце обліку), а також за місцем розташування (реєстрації) їхніх підрозділів, рухомого та нерухомого майна, об'єктів оподаткування або об'єктів, які пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність (неосновне місце обліку).

Платник податків зобов'язаний стати на облік у відповідних контролюючих органах за основним та неосновним місцями обліку, повідомляти про всі об'єкти оподаткування і об'єкти, пов'язані з оподаткуванням, контролюючі органи за основним місцем обліку.

Облік платників податків у ДФСУ забезпечують відповідні підрозділи – Державні податкові інспекції (далі – ДПІ) у районах, містах (крім міст Києва та Севастополя), об'єднаних та спеціалізованих ДПІ.

Інформація про платників податків, отримана для їхнього обліку згідно з Порядком № 1588[6], вноситься до Єдиного банку даних про платників податків – юридичних осіб (далі – ЄБДЮО) та складових частин такого банку даних (реєстру платників податків-нерезидентів, реєстру договорів про спільну діяльність, договорів управління майном та угод про розподіл продукції), а також до Реєстру самозайнятих осіб, який є складовою Державного реєстру фізичних осіб – платників податків (далі – ДРФО).

Щодо кожного платника податків, взятого на облік у контролюючому органі, формується облікова справа, яка складається із реєстраційної та звітної частини. Реєстраційна частина облікової справи платника податків формується із документів, які надходять до контролюючих органів для взяття на облік платника податків, та доповнюється документами, які подаються платником податків або надходять щодо платника податків. Звітна частина облікової справи платника податків формується із податкових декларацій (звітів, розрахунків) та інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків й зборів, які подаються платником у період його діяльності. Облікові справи платників податків формуються з дотриманням правил діловодства, а комплектування документів проводиться у хронологічному чи тематичному порядку або у їхньому поєднанні.

Облік платників податків ведеться за податковими номерами, а саме:

1) кодом за Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України (далі – ЄДРПОУ) для платників податків, які включаються до такого реєстру (юридичні особи та відокремлені підрозділи юридичних осіб-резидентів та нерезидентів);

2) реєстраційним номером облікової картки платника податків – фізичної особи, крім осіб, які через свої релігійні переконання відмовились від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті про право здійснювати будь-які платежі за серією та номером паспорта;

3) реєстраційним (обліковим) номером платника податків, який присвоюється контролюючими органами за спеціальною структурою, встановленою Порядком № 1588[6].

Підрозділи реєстрації та обліку платників податків після закінчення поточного бюджетного року виключають із загальної кількості знятих з обліку платників податків.

Взяття на облік за основним місцем обліку юридичних осіб та їхніх відокремлених підрозділів як платників податків та зборів у ДФСУ здійснюється після:

- проведення держреєстрації юрособи згідно із Законом № 755[5];
- включення відомостей про відокремлений підрозділ до ЄБДЮО та ДРФО;
- присвоєння кодів за ЄДРПОУ – для юросіб та їхніх відокремлених підрозділів, для яких законом встановлено особливий порядок держреєстрації та які не включаються до ЄДРПОУ.

Фізичну особу-підприємця контролюючі органи беруть на облік за основним місцем обліку після її держреєстрації на підставі:

- відомостей з відповідної реєстраційної картки на проведення держреєстрації фізичної особи-підприємця;

- відповідного повідомлення державного реєстратора про судові рішення щодо відміни держреєстрації припинення підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця та внесення відповідного запису до ЄДРПОУ.

Контролюючі органи вносять зміни і доповнення до ЄБДЮО осіб та Реєстру самозайнятих осіб на підставі інформації:

- органів держреєстрації;

- банків та інших фінансових установ про відкриття (закриття) рахунків платників податків;

- що надається платниками податків;

- суб'єктів інформаційного обміну, уповноважених вчиняти будь-які реєстраційні дії стосовно платника податків;

- рішення суду, що набрало законної сили;

- даних перевірок платників податків.

Спеціальний податковий облік платників податків – юридичних осіб включає податковий облік великих платників податків. Після включення платника податків до Реєстру великих платників податків та отримання повідомлення центрального органу ДФСУ про таке включення платник податків зобов'язаний стати на облік у спеціалізованому органі ДФСУ, що здійснює податкове супроводження великих платників податків, з початку податкового періоду (календарного року), на який сформовано Реєстр.

Великий платник податків – юридична особа, у якої обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує 500 млн грн (20 млн грн – згідно проекту Закону № 5368[7] із 2017 р.) або загальна сума сплачених до Держбюджету податків за такий самий період перевищує 12 млн грн (1 млрд грн – проект Закону № 5368[7], з 2017 р.).

Щодо великих платників податків, які самостійно не стали на облік у спеціалізованому органі ДФСУ, центральний орган ДФСУ має право приймати рішення про зміну основного місця обліку та переведення їх на облік у спеціалізовані чи інші органи ДФСУ.

Облік платників податків за окремими видами податків включає *облік платників ПДВ та акцизного податку*.

Відповідно до п. 180.1 Розділу V ПКУ[1], платником ПДВ є особа, яка реєструється платником ПДВ за своїм добровільним рішенням або зобов'язана (у разі, якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню, у тому числі з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі, нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1 млн грн (без урахування ПДВ)).

Реєстрація та облік платників ПДВ в органах ДФСУ здійснюється відповідно до:

- ст. 180-184, ст. 209 Розділу V ПКУ[1];

- Закону № 909[8] – Про внесення змін до ПКУ та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році;

- наказу Міністерства № 1130 [9] – Про затвердження Положення про реєстрацію платників ПДВ.

Обліку в якості платника акцизного податку підлягають суб'єкти господарювання, що здійснюють діяльність з виробництва підакцизних товарів (продукції) та/або імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів, яка підлягає ліцензуванню. Реєстрація таких осіб відбувається на підставі відомостей щодо видачі такому суб'єкту відповідної ліцензії.

Органи ліцензування, які уповноважені видавати ліцензії на зазначені види діяльності, зобов'язані надати органу ДФСУ за місцезнаходженням юросіб, місцем проживання фізичних осіб-підприємців інформацію про видані, переоформлені, призупинені або анульовані ліцензії у п'ятиденний термін з дня проведення таких дій. Інші платники підлягають обов'язковій реєстрації як платники акцизного податку органами ДФСУ за місцезнаходженням юросіб, місцем проживання фізичних осіб-підприємців, не пізніше граничного терміну подання декларації акцизного податку за місяць, в якому розпочато господарську діяльність.

Платник податків зобов'язаний повідомляти контролюючі органи за місцем його обліку про ліквідацію або реорганізацію впродовж трьох робочих днів з дня прийняття відповідного рішення (крім випадків, коли обов'язок здійснювати таке повідомлення покладено законом на орган держреєстрації). Дані про прийняття рішення щодо припинення юридичних осіб, відомості щодо яких містяться в ЄДРПОУ, контролюючі органи отримують від державних реєстраторів у порядку взаємного обміну інформацією з реєстрів центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері держреєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, та ДФСУ.

Підставами для зняття з обліку в органах ДФСУ юридичної особи, її відокремлених підрозділів та самозайнятих осіб є:

- повідомлення чи документальне підтвердження про проведення держреєстрації припинення юрособи, закриття відокремленого підрозділу юрособи;
- припинення підприємницької чи незалежної професійної діяльності;
- судові рішення щодо припинення юросіб або підприємницької діяльності фізичних осіб-підприємців, відміни держреєстрації припинення юросіб або підприємницької діяльності фізичних осіб-підприємців, скасування держреєстрації змін до установчих документів.

Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів ДФСУ

Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів, згідно ПКУ[1], – комплекс заходів щодо збору, опрацювання та використання інформації, необхідної для виконання покладених на контролюючі органи функцій, зокрема в частині податкового нагляду (контролю).

Для інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючого органу використовується податкова інформація.

Суб'єктами інформаційних відносин у процесі діяльності органів ДФСУ є посадові особи, уповноважені на ведення цієї діяльності, фізичні особи (у т.ч. самозайняті особи), юрособи та їхні відокремлені підрозділи, а також об'єднання громадян, релігійні організації, суб'єкти владних повноважень, міжнародні організації тощо.

Об'єктами інформаційних відносин є документована або публічно оголошувана інформація про події та явища в різних галузях економіки, міжнародній, соціальній та інших сферах.

Згідно зі ст. 16 Закону № 2567 «Про інформацію» [10], податкова інформація – сукупність відомостей і даних, що створені або отримані суб'єктами інформаційних

відносин у процесі поточної діяльності й необхідні для реалізації покладених на контролюючі органи завдань і функцій у порядку, встановленому ПКУ.

Правовий режим податкової інформації визначається ПКУ, зокрема: збирання податкової інформації передбачено ст. 72 ПКУ, порядок отримання податкової інформації контролюючими органами – ст. 73 ПКУ, оброблення та використання – ст. 73 ПКУ[1].

Обравши за критерій розподілу режим доступу до податкової інформації, до системи податкової інформації відносимо:

1) відкриту інформацію:

1.1. загальну інформацію, що створюється у процесі діяльності (та її частина, яка не містить конфіденційних відомостей);

1.2. податкову інформацію, яка надається та розповсюджується ЗМІ;

1.3. офіційні документи.

2) інформацію з обмеженим доступом:

2.1. конфіденційну;

2.2. таємну.

До відкритої податкової інформації належить податкова інформація, яка перебуває у володінні, користуванні або розпорядженні ДФСУ, її посадових осіб чи платників податків і не належить до податкової інформації з обмеженим доступом, а також інформація про платників податків, яку вони дозволили поширювати. Дозвіл на поширення відкритої податкової інформації надається експертними комісіями контролюючих органів, які створюються в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

До податкової інформації з обмеженим доступом відноситься інформація, яка може бути збережена на матеріальних носіях або відображена в електронному вигляді, доступ до якої обмежено відповідно до законодавства України її власником чи добросовісним користувачем (суб'єктом владних повноважень, фізичною або юридичною особою) у зв'язку з її особливою цінністю для них на законних підставах [11, с.97].

Періодична (відкрита) податкова інформація, передбачена Постановою КМУ № 1245[12], подається: 1) про об'єкти оподаткування, що надаються та/або реєструються органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування; 2) про дозволи, ліцензії (крім ліцензій на експорт, імпорт товарів, разових (індивідуальних) ліцензій, ліцензій на вид господарської діяльності (експорт, імпорт дисків для лазерних систем зчитування, матриць), спеціальних ліцензій та карток реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту), патенти, свідоцтва на право провадження окремих видів діяльності, що видаються органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування; 3) про встановлені ставки місцевих податків, зборів та надані пільги – органами місцевого самоврядування; 4) про дані, необхідні для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків – органами Державної служби статистики; 5) про експортні та імпортні операції платників податків та про результати податкового нагляду (контролю) – митними органами; 6) інформація, що міститься у документах з обліку доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування (податкових зобов'язань), первинних документах, які ведуться в електронному вигляді, реєстрах бухгалтерського обліку, фінансовій звітності, інших документах, пов'язаних з обчисленням та сплатою податків, – великими платниками податків.

До конфіденційної податкової інформації відносимо будь-яку податкову інформацію з обмеженим доступом, що не має ознак державної таємниці, а до таємної – будь-яку податкову інформацію з обмеженим доступом, що має ознаки державної таємниці (статус державної таємниці надається Законом «Про державну таємницю» [13]).

Треба наголосити, що фіскальні органи мають право звернутися до суб'єктів інформаційних відносин із письмовим запитом про подання інформації, необхідної для виконання покладених на органи ДФСУ функцій, завдань, та документального підтвердження такої інформації.

Письмовий запит про подання інформації надсилається суб'єкту інформаційних відносин за наявності хоча б однієї з таких підстав [12]: виявлення за результатами аналізу податкової інформації, отриманої в установленому законом порядку, фактів, які свідчать про порушення платником податків податкового, валютного законодавства, законодавства у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на фіскальні органи; виникнення потреби у визначенні рівня звичайних цін на товари (роботи, послуги) під час проведення перевірок; виявлення недостовірності даних, що містяться у податкових деклараціях, поданих платником податків; подання щодо платника податків скарги про ненадання таким платником податкової накладної покупцю або про порушення правил заповнення податкової накладної; проведення зустрічної звірки; в інших випадках, визначених ПКУ.

Суб'єкти інформаційних відносин зобов'язані подавати інформацію, визначену у запиті органу ДФСУ, та її документальне підтвердження впродовж одного місяця з дня, що настає за днем надходження запиту, якщо інше не передбачено ПКУ.

Забезпечення циркулювання відкритої податкової інформації чи права на її доступ, на відміну від правового режиму податкової інформації з обмеженим доступом, має необхідне правове підґрунтя. На законодавчому рівні необхідно чітко визначити, яка інформація є публічною, механізм доступу до такої інформації, види юридичної відповідальності за порушення права на доступ до інформації, порядок захисту порушеного права на доступ до інформації тощо.

Отож, реформування податкової сфери обумовлює перманентне удосконалення механізму доступу громадян до податкової інформації.

Ключовим напрямом розвитку податкової інформації в Україні є забезпечення вільного доступу фізичних та юридичних осіб – платників податків до неї завдяки засобам телекомунікації, надання офіційного статусу електронним копіям нормативно-правових документів, уніфікація і стандартизація форм зберігання та обміну податковою інформацією в електронному вигляді. Вирішення зазначених завдань – важливий крок до забезпечення прозорості податкового законодавства. Для того, аби доступна та синтаксично адекватна податкова інформація стала знанням, тобто безпосереднім керівництвом до дії, необхідно також враховувати її семантичний і прагматичний аспекти. Водночас, семантична адекватність сприйняття податкової інформації користувачем інформаційної системи порушується у випадку неспадань тезаурусів користувача й законодавця, а розбіжності їхніх цілей обтяжують проблему інтерпретації [14].

Податкова інформація є доволі динамічним явищем, що постійно видозмінюється та потребує вдосконалення, зважаючи на нестабільність податкового законодавства і часті зміни в організаційній структурі фіскальних органів України. Будучи окремою категорією, податкова інформація ще не формує галузі податкового

права, але пронизує всю її сутність. Міжнародна практика засвідчує, що демократичність та розвиненість держави також характеризується її рівнем інформатизації, медіатизації та інтелектуалізації. Тому українському Парламенту та Уряду, беручи до уваги високі міжнародні стандарти у цій сфері, доцільно продовжувати роботу з ухвалення низки інформаційних нормативно-правових актів, які б дозволили подолати корупцію та забезпечити прозорість функціонування державного апарату, зокрема в частині здійснення податкового нагляду (контролю) [15].

Найдієвішим способом отримання інформації про виконання платником своїх податкових зобов'язань вважаємо податкові перевірки.

Податкові перевірки та звірки

Податкова перевірка – це форма контролю, що здійснюється уповноваженими органами та установами державної влади для забезпечення дотримання фізичними та/або юридичними особами – платниками податків – податкового законодавства.

На нашу думку, залежно від обраного критерію, усі види податкових перевірок доцільно класифікувати з врахуванням таких ознак, зокрема за [16]:

- джерелом отримання інформації: *документальні та фактичні*;
- способом організації: *планові та позапланові*;
- місцем проведення: *виїзні та невиїзні (камеральні)*;
- обсягом охоплених питань: *комплексні; тематичні; зустрічні; оперативні; повторні*.

На практиці, зазвичай, застосовується поєднання різних видів податкових перевірок залежно від завдань, що стоять перед контролюючим органом. Крім того, усі види перевірок повинні проводитись у рамках предмету перевірки, що визначається у наказі керівника контролюючого органу про її проведення. При цьому, платник податків зобов'язаний надавати посадовим особам контролюючих органів у повному обсязі всі документи, що належать або пов'язані з предметом перевірки. Такий обов'язок виникає у платника податків після початку перевірки, згідно ст. 85.2 ПКУ[1].

У вітчизняній практиці найчастіше зустрічаються документальні планові виїзні (комплексні) податкові перевірки, що проводяться на підставі плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків, а також документальні позапланові виїзні перевірки, зустрічні документальні й оперативні перевірки та інші.

Документальною перевіркою вважається перевірка, предметом якої є своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати усіх передбачених ПКУ податків і зборів, а також дотримання валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами) та яка проводиться на підставі податкових декларацій (розрахунків), фінансової, статистичної й іншої звітності, реєстрів податкового та бухгалтерського обліку, ведення яких передбачено законом, первинних документів, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку і пов'язані з нарахуванням й сплатою податків та зборів, виконанням вимог іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, а також отриманих в установленому законодавством порядку контролюючим органом документів та податкової інформації, у т.ч. за результатами перевірок інших платників.

Комплексна податкова перевірка здійснюється відповідно до плану-графіка перевірок, проводиться за місцезнаходженням платника податків чи місцем розташування об'єкта права власності, стосовно якого проводиться така перевірка та із частотою, що залежить від надійності суб'єкта перевірки.

Документальна позапланова перевірка не передбачається у плані роботи контролюючого органу і проводиться за наявності хоча б однієї з обставин, визначених ПКУ. Така перевірка проводиться без попередження, але за умови ознайомлення перед її початком з наказом про перевірку та за наявності хоча б однієї з обставин, передбачених ст. 78.1 ПКУ[1]. Право на проведення такої перевірки надається лише у випадку, коли суб'єкту господарювання, до початку проведення зазначеної перевірки, вручено під розписку копію наказу про проведення документальної позапланової перевірки. (ст. 78.4 ПКУ[1]).

Документальна невізйна перевірка проводиться за тими ж правилами, що і візйна, лише в приміщенні контролюючого органу, за наявними у цього органу первинної, звітної чи іншої документації без присутності представників об'єкта перевірки.

Документальною позаплановою невізвною електронною перевіркою за заявою платника податків (далі – електронна перевірка) вважається перевірка, що проводиться на підставі заяви, поданої платником податків з незначним ступенем ризику, визначеним відповідно до п. 77.2 ПКУ[1], до контролюючого органу, в якому він перебуває на податковому обліку.

Фактичною вважається перевірка, що здійснюється за місцем фактичного провадження платником податків діяльності, розташування господарських або інших об'єктів права власності такого платника. Така перевірка здійснюється контролюючим органом щодо дотримання норм законодавства з питань регулювання обігу готівки, порядку здійснення платниками податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності ліцензій, патентів, свідоцтв, у тому числі про виробництво та обіг підакцизних товарів, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами). Такі перевірки є візйними та проводяться на відповідність платника податків документальним носіям. На відміну від документальних візйних перевірок, – при проведенні фактичних перевірок інспекторів має бути не менше двох. Крім того, така перевірка здійснюється також без попередження, а умовами її проведення є видача керівництву суб'єкта господарювання або особам, які фактично проводять розрахункові операції, під розписку до початку її проведення копії наказу про перевірку, та наявність хоча б однієї з обставин, передбачених ст. 80.1 ПКУ[1].

Камеральною вважається перевірка, яка проводиться у приміщенні контролюючого органу виключно на підставі даних, зазначених у податкових деклараціях (розрахунках) платника податків та даних системи електронного адміністрування податку на додану вартість (даних органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, в якому відкриваються рахунки платників у системі електронного адміністрування податку на додану вартість, даних Єдиного реєстру податкових накладних та даних митних декларацій), а також даних Єдиного реєстру акцизних накладних та даних системи електронного адміністрування реалізації пального. Така перевірка за суттю є невізвною і проводиться у приміщенні органу ДФСУ за наявними звітними матеріалами. Про її проведення суб'єкта господарювання не повідомляють[16].

Зустрічні звірки не є податковими перевітками і проводяться в порядку, визначеному Кабміном. Відповідно до п. 73.5 ПКУ [1], з метою отримання податкової інформації контролюючі органи мають право проводити звірки даних суб'єктів господарювання щодо платника податків. Зустрічною звіркою вважається співставлення даних первинних бухгалтерських та інших документів суб'єкта господарювання, що здійснюється контролюючими органами з метою документального підтвердження господарських відносин з платником податків, а також підтвердження відносин, виду, обсягу і якості операцій та розрахунків між ними, для з'ясування їх реальності та повноти відображення в обліку платника. Така перевірка також є невідною і проводиться у приміщенні органу ДФСУ за наявними матеріалами як самого суб'єкта так і його контрагентів. Про її проведення суб'єкта господарювання не повідомляють.

Таким чином, усі види податкових перевірок взаємопов'язані, зумовлені між собою, доповнюють одна одну і спрямовані на ефективне виконання основних функцій податкового нагляду (контролю) за діяльністю платників податків.

Впродовж 2016 р. (починаючи із липня минулого року), відповідно до п. 3 Прикінцевих положень Закону № 71[17], діє *мораторій на податкові перевірки* – перший крок на шляху дерегуляції господарської діяльності та створення сприятливого бізнес-клімату в рамках податкової та адміністративної реформ.

Норми Закону № 71[17] щодо обмежень при проведенні податкових перевірок у 2015-16 рр. є спеціальними та стосуються контролюючих органів, що забезпечують формування державної податкової і митної політики з адміністрування податків, зборів, митних платежів – тобто, лише щодо перевірок з боку ДФСУ.

Мораторій *поширюється* на суб'єктів господарювання, у яких дохід за попередній календарний рік був менше 20 млн грн. Але й цих платників податків ДФСУ має право перевіряти в таких випадках: за дозволом Кабміну; за заявою самого суб'єкта господарювання (наприклад, у разі його ліквідації чи реорганізації); за рішенням суду; відповідно до вимог Кримінально-процесуального кодексу.

Мораторій *не поширюється* на перевірки: суб'єктів господарювання, які ввозять на митну територію України та/або проводять та/або реалізують підакцизні товари; дотримання норм законодавства з питань наявності ліцензій; повноти нарахування і сплати ПДФО і ЄСВ; відшкодування ПДВ.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отож, системі податкового нагляду (контролю) за діяльністю платників податків в Україні притаманні певні проблемні аспекти: недостатня прозорість діяльності суб'єктів господарювання; незацікавленість органів ДФСУ у здійсненні якісних податкових перевірок; впровадження превентивних заходів щодо запобігання порушенням у сфері податкового законодавства; відсутність співпраці та взаєморозуміння між контролюючими органами та платниками податків, в результаті чого сформувалась недовіра громадян до системи податкового нагляду (контролю) в цілому.

В рамках реформи податкової системи та, зокрема системи адміністрування податків, ключовими питаннями, які залишаються невирішеними, є [16]: запровадження електронного кабінету платника податків – онлайн-доступ платників податків до управління особовим рахунком (облік платежів, авансів, переплат, заліки, податковий борг); перехід до нової системи апеляційних оскаржень платниками рішень контролюючих органів – другий рівень апеляцій переміщується до Міністерства фінансів; перехід до нової структури фіскальних органів: податкові інспекції здійснюватимуть лише сервісні функції та не матимуть функції податкового нагляду

(контролю); «демілітаризація» податкового контролю – ліквідація податкової міліції та створення нового правоохоронного органу (Служби фінансових розслідувань) у складі Міністерства фінансів; запровадження інституту податкових консультантів з використанням найбільш вдалого досвіду країн ЄС (забезпечення якості надання бухгалтерських послуг, допомога у сплаті податків, складанні звітності, представлення інтересів платника у суді та податкових органах); модернізація окремих аспектів адміністрування податків та, зокрема, процедур контрольно-перевірочної роботи.

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/275517>
2. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні : Указ Президента України від 22.07.1998 р. № 810/98 (поточна редакція від 28.05.2006 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/810/98>
3. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності : Закон України від 05.04.2007 р. № 877-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/877-16>
4. Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності : Закон України від 23.02.2012 р. № 4448-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4448-17>
5. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003 р. № 755-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
6. Про затвердження Порядку обліку платників податків і зборів : Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2015 р. № 1588 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1562-11>
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо покращення інвестиційного клімату в Україні) : Проект Закону України від 07.11.2016 р. № 5368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60443
8. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році : Закон України від 24.12.2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>
9. Про затвердження Положення про реєстрацію платників податку на додану вартість : Наказ Міністерства фінансів України від 14.11.2014 р. № 1130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1456-14>
10. Про інформацію : Закон України від 02.10.92 р. № 2657-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
11. Ліпкан В.А. Адміністративно-правовий режим інформації з обмеженим доступом в Україні: [монографія] / В.А.Ліпкан, В.Ю.Баскаков. – К.: ФОП О.С.Ліпкан, 2013. – 308 с.
12. Порядок періодичного подання інформації органам державної податкової служби та отримання інформації зазначеними органами за письмовим запитом: Постанова КМУ від 27.12.10 р. № 1245 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1245-2010-%D0%BF>

13. Про державну таємницю: Закон України від 21.01.94 р. № 3855-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3855-12>
14. Мандзюк О. Зміст правового режиму податкової інформації в Україні // Публічне право, 2013. – №4(12). – С. 114–121.
15. Кміть В.М. Податкова інформація як елемент інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності фіскальних органів України // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні» (м. Львів, 23-25.10.2014р.). – С. 197-200.
16. Кміть В.М. Податкові перевірки: особливості проведення та новації 2016 року // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2016. Вип. 35. Ч. 1. – С. 217-228.
17. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>

FEATURES OF TAX SUPERVISION (CONTROL) ACTIVITIES OF TAXPAYERS IN UKRAINE

Vira Kmit

*Ivan Franko National University of Lviv, 79008, Lviv, pr. Svobody, 18
virakmit@ukr.net*

Forming of effective tax supervision (control) over the activity of taxpayers as a key element of national tax administration system in Ukraine will contribute to the implementation of socio-economic programs, development of national manufacturer, increasing the level of welfare of citizens. In the article the author highlights the features of the main forms of tax supervision (control) such as the accounting of taxpayers, informational and analytical support of the fiscal authorities and the implementation of tax audits, according to the Tax Code of Ukraine and in the context of current realities and declared reforms.

Keywords: tax supervision (control), taxpayers, tax administration, registration of taxpayers, tax information, tax audit.

УДК 336.5:352.477

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Володимир Кулешір

Львівський національний університет імені Івана Франка

В статті аналізуються диспропорції між показниками соціально-економічного розвитку регіонів України, розкрито специфіку методики аналізу економічних та неекономічних показників ефективності регіональних проєктів розвитку при фінансуванні їх з місцевих бюджетів.

Ключові слова: асиметрія, бюджет розвитку, внутрішня ставка прибутковості, екологічна складова, інвестиційний потенціал, інвестиційний проєкт, неекономічні показники ефективності, регіональний проєкт розвитку, соціальне навантаження, термін окупності, чиста приведена вартість.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні гостро постає проблема ефективного менеджменту міських проєктів розвитку. В державі превалює дотаційний принцип виділення коштів на реалізацію проєктів з міських бюджетів розвитку. Це означає, що на рівні місцевих органів влади практично відсутній аналіз ефективності використання даних коштів. Тому застосування методик оцінки ефективності місцевих проєктів розвитку є досить актуальним.

Аналіз останніх публікацій. В економічній літературі тема економічної ефективності інвестиційних проєктів розкрита досить широко. Зокрема, В. Биличенко та Е. Смирнов у своїй праці [4] розкривають питання економічних показників ефективності інвестиційних проєктів, які використовуються в світовій практиці, П. Віленський ґрунтовно досліджує математичні моделі оцінки привабливості інвестицій [5], Р. Мюллер аналізує принципи успішності проєкту з точки зору менеджменту та маркетингу [9].

Проте більшість праць вітчизняних та закордонних науковців присвячена економічному аналізу ефективності інвестиційних проєктів підприємств, в той час, коли ефективності державних проєктів розвитку загалом та місцевих, зокрема, приділено мало уваги. В даному сегменті наукової діяльності можна виділити праці М. Оприсок [7] та С. Батіщевої [3], котрі аналізують специфіку неекономічних показники ефективності реалізації регіональних державних програм розвитку.

Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів аналізу ефективності впровадження місцевих проєктів розвитку, що фінансуються з міського бюджету.

Виклад основного матеріалу. Розвиток регіонів України на сьогоднішній момент є нерівномірним. Аналіз стану показників соціально-економічного розвитку регіонів виявив великі розриви між максимальним та мінімальним значеннями окремих показників соціально-економічного розвитку в регіонах по Україні. Слід зазначити, що в період фінансово-економічної кризи спостерігалось зменшення

асиметрії в розвитку регіонів, проте не за рахунок зростання потенціалу депресивних територій, а за рахунок зниження його у регіонах-лідерах. В умовах кризових явищ в економіці посилюється неспроможність більшості громад та регіонів самостійно фінансувати власний розвиток.

Поряд з пошуком джерел на фінансування регіональних проектів розвитку важливе значення має також ефективний менеджмент їх впровадження. Практика довела, що екстенсивні методи господарювання та традиційні методи державного регіонального управління вже не виконують завдання регулювання пропорцій регіонального розвитку [9]. Тому завданням нової регіональної політики стає пошук нових методів структурних змін у господарстві регіонів та нових інструментів регіональної політики.

І в цьому контексті важливим є прогностичний аналіз ефективності проектів, які фінансуються з місцевих бюджетів розвитку, що становить інформаційну базу для прийняття рішень та загалом управління даними проектами [1].

Будь-який інвестиційний проект, як правило, пов'язаний із заходами (організаційними, технічними та ін.), націленими на досягнення певних цілей (економічних, соціальних, екологічних тощо), що вимагають для свого здійснення використання капітальних ресурсів. Найважливішими оціночними категоріями є пов'язані з проектами витрати і результати всіх видів, визначення і зіставлення яких становить ядро процедур оцінки інвестиційних проектів [4, с. 21].

У процесі аналізу та оцінки інвестиційних проектів стосовно кожного з них або їх сукупності зазвичай доводиться вирішувати такі основні завдання: оцінка реалізованості проекту, тобто можливості його здійснення з урахуванням усіх наявних обмежень технічного, фінансового, економічного та іншого характеру і оцінка абсолютної ефективності проекту, тобто перевірка виконання умови: значимість результатів, що досягаються вище значимості необхідних витрат (витрати ресурсів).

Дана оцінка дає змогу провести оцінку порівняльної ефективності проектів (оптимізація), тобто зіставлення альтернативних проектів (варіантів) з метою відбору більш доцільних, визначення переваг одних проектів (варіантів) над іншими.

У випадку проектів, які фінансуються з міського бюджету розвитку (удосконалення міської інфраструктури, соціальні проекти, екологічні проекти тощо), цілі проекту є не завжди економічними, і результати реалізації таких проектів важко оцінити у кількісному виразі.

Тому виокремлюють такі показники ефективності інвестиційного проекту [5, с. 75]:

- показники комерційної (фінансової) ефективності, враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;
- показники бюджетної ефективності, що відображають фінансові наслідки здійснення проекту для державного, регіонального чи місцевого бюджету;
- показники економічної ефективності, що враховують витрати й результати, пов'язані з реалізацією проекту, що виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційного проекту й допускають вартісне вимірювання.

Серед економічних методів оцінки ефективності інвестиційних проектів в світовій практиці широкого поширення набули методи окупності, віддачі на вкладений капітал і дисконтування грошових потоків.

Метод окупності передбачає визначення часового періоду (терміну окупності – $T_{i\bar{E}}$), тобто періоду, в кінці якого сума припливу грошей від реалізації проекту стає рівною сумі початкових інвестицій [4, с. 22]:

$$T_{OK} = \frac{I}{\sum_t \frac{CF_t}{T}}, \quad (1)$$

де I – початкові інвестиції, грн.; CF_t – грошові потоки (нетто) від реалізації проекту у t -му періоді, грн.; T – строк реалізації проекту, років.

Метод віддачі на вкладений капітал передбачає визначення дохідності, показником якої слугує рентабельність, і порівняння цього показника з завідомо заданим плановим рівнем. Значним недоліком цього методу є те, що він заснований не на грошових потоках, а на бухгалтерському прибутку, і тому не враховує розподіл притоку і відтоку грошей у часі.

Методи дисконтування грошових потоків, на даний момент, є найбільш науковими та широко застосованими у світовій економічній практиці. Дані методи засновані на визначенні вартості майбутніх грошових потоків, приведених до вартості початкових інвестицій при заданій ставці дисконтування.

Серед методів дисконтування найбільш широке застосування отримали методи чистої поточної вартості проекту, індексу дохідності та внутрішньої ставки дохідності.

Чиста поточна вартість проекту (чистий дисконтний дохід, чиста приведена вартість, Net Present Value) – показник, який відображає на скільки сумарний ефект від реалізації проекту, приведений до поточного (початкового) моменту часу (теперішня вартість майбутніх грошових потоків) перевищує величину інвестицій, також приведених до цього моменту часу. Якщо припустити, що інвестиції залучаються лише в початковий момент, то чиста поточна вартість проекту (NPV) запишеться наступним чином [4, с. 23]:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I \quad (2),$$

де r – ставка дисконту за строк реалізації проекту.

Якщо величина $NPV \geq 0$, то проект забезпечує необхідну (або більшу) норму доходу на капітал і є ефективним. При цьому критерієм відбору буде максимальне значення чистої поточної вартості проекту, так як при цьому визначається величина приросту власного капіталу підприємства (інвестора).

Індекс дохідності (індекс рентабельності) визначається як відношення поточної вартості майбутніх грошових потоків до початкових інвестицій:

$$IY = \frac{NPV}{I} \quad (3)$$

Якщо $IY \geq 1$, то проект схвалюється, якщо ж навпаки, то проект відхиляється.

Внутрішня ставка прибутковості (Internal Rate Return) є мірою прибутковості проекту і визначається як ставка дисконту, при якій сумарний ефект від реалізації проекту дорівнює початковим інвестиціям. Визначається внутрішня ставка дохідності рішенням щодо ВСД наступного рівняння:

$$\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - I = 0 \quad (4)$$

За даними показником проект вважається ефективним, якщо внутрішня ставка прибутковості буде не менше необхідної ставки прибутковості, встановленої інвестором для даного інвестиційного проекту в залежності від обсягів інвестицій і ризику.

Але аналіз ефективності регіональних проектів розвитку за рахунок коштів місцевих бюджетів має свою специфіку порівняно з інвестиційними проектами підприємств. Так, С. Батіщева пропонує оцінювати ефективність місцевих проектів розвитку за показником економічної ефективності, котрий показує який показує частину сумарного за всі роки реалізації валового регіонального продукту регіону, яка може бути забезпечена в результаті впровадження проекту, і визначається за формулою [3, с. 110]:

$$\hat{E} = \frac{VA_i}{\hat{A}DI_s - \hat{A}DI_{s-1} \cdot \frac{I_i}{I_{i-1}}}, \quad (5)$$

де VA_i – очікувана додана вартість, створена в перший рік промислової експлуатації збудованого (реконструйованого) об'єкту;

VRP_i – очікуваний валовий регіональний продукт у перший рік промислової експлуатації збудованого (реконструйованого) об'єкту;

VRP_{i-1} – валовий регіональний продукт у рік, який передує початку будівництва (реконструкції).

$\frac{I_i}{I_{i-1}}$ – індекс інфляції у перший рік промислової експлуатації об'єкту відносно року,

який передує початку будівництва (реконструкції).

С. Батіщева зазначає, що коефіцієнт економічної ефективності може мати істотне значення лише у випадку реалізації великих інфраструктурних інвестиційних проектів. Ми згодні з думкою даної вченої, яка пропонує розраховувати показник бюджетної ефективності регіонального інвестиційного проекту. Бюджетна ефективність відображає вплив результатів інвестиційного проекту на місцевий бюджет.

Основними показниками, які відображають рівень використання бюджетних фондів, є бюджетний ефект та бюджетна ефективність.

Бюджетний ефект (B_i) для i -го року після введення об'єкту в експлуатацію пропонується визначати за формулою [3, с. 111]:

$$B_i = D_i - V_i \quad (6)$$

де D_i – доходи місцевого бюджету;

V_i – видатки місцевого бюджету.

Бюджетна ефективність ($K_{бюдж.}$) є відносним показником, її пропонується визначати за наступною формулою:

$$\hat{K}_{бюдж.} = \frac{\hat{A}_s}{\hat{A}_s} - 1 \quad (7)$$

До складу прибутків місцевого бюджету, що враховують під час розрахунку, включають:

- непрямі податки (акцизи) на продукцію (послуги), що виробляється в результаті реалізації інвестиційного проекту;
- надходження податку на прибуток та відрахувань частини прибутку комунального підприємства, створеного в результаті реалізації проекту;

- емісійний прибуток, у випадку випуску цінних паперів для залучення коштів до бюджету розвитку з метою реалізації проекту;
- плата за користування природними ресурсами, якщо реалізація продукції передбачає їх використання;
- плата за ліцензії, якщо діяльність новоствореного об'єкту підлягає ліцензуванню;
- плата за оренду комунального майна, створеного в результаті реалізації інвестиційного проекту.

До складу видатків місцевого бюджету, які враховують під час розрахунку, входять:

- бюджетні капітальні вкладення для фінансування будівництва (реконструкції), у тому числі кошти запозичень до бюджету розвитку;
- вартість обслуговування місцевого боргу (пропорційно вартості частини запозичень, спрямованої саме для реалізації такого інвестиційного проекту);
- розмір субвенцій з державного бюджету для реалізації проекту;
- виплата допомог для осіб, які втратили роботу внаслідок реалізації інвестиційного проекту;
- кошти резервного фонду місцевого бюджету у випадку їх виділення для ліквідації несприятливих наслідків надзвичайних ситуацій, що виникли в процесі реалізації проекту.

На основі річних показників бюджетного ефекту можливо обчислити інтегральний кількарічний показник як суму дисконтованих річних бюджетних ефектів.

Проте далеко не завжди ефективність того чи іншого проекту регіонального розвитку можливо оцінити за допомогою економічних показників, оскільки результати проекту можуть мати соціальну, екологічну, культурну складові тощо.

До основних соціальних показників ефективності проекту в рамках окремої програми, на думку М. Оприсюк, можна віднести чисельність новостворених робочих місць, зайнятих працівників, обсяги відрахувань до соціальних фондів тощо [7, с. 66]. При цьому, крім обов'язкових відрахувань, що чітко визначені законодавством, інвестор може нести добровільне соціальне навантаження. Якщо таке навантаження можна представити у вартісному виразі, воно включається як параметр до блоку основних показників соціальної ефективності проекту [5, с. 66].

Блок додаткових ефектів проекту або програми складають показники, які не можуть мати числовий вираз або їх визначення ускладнене. До них, зокрема, належать: покращення іміджу регіону в Україні, Європі, світі при реалізації проекту (програми); культурний обмін, набуття досвіду у певній галузі; пропаганда здорового способу життя; залучення молоді до активного суспільного життя, зниження злочинності тощо.

Тому врахування неекономічних показників дуже важливе при аналізі ефективності проекту місцевого розвитку і прийнятті рішення щодо доцільності його впровадження.

Висновки і пропозиції. Пріоритетними задачами розвитку на місцевому рівні на сьогоднішній день є: охорона здоров'я (підтримка мережі фельдшерсько-акушерських пунктів); енергетика (енергозберігаючі заходи, збільшення використання відновних джерел енергії, тощо); навколишнє середовище (утилізація відходів, знешкодження запасів пестицидів, тощо); комунальне водопостачання; комунальний транспорт (подолання ізолюваності у сільській місцевості). Тому проекти, що

фінансуються з міських бюджетів розвитку, крім економічної мають також соціальну, екологічну, культурну та інші складові.

Тому при розробці та обґрунтуванні стратегій місцевого розвитку за рахунок бюджетних коштів виникає проблема оцінки ефективності проектів реалізації цих стратегій по двох групах критеріїв, одна з яких передбачає оцінку економічної ефективності проекту і включає в себе показники терміну окупності, чистої поточної вартості та внутрішньої ставки дохідності, а інша – оцінку соціальної, культурної, екологічної складової тощо.

1. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=79095>
2. Артим І. Факторно-критеріальний підхід до оцінки ефективності державного управління // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. УАДУ / За заг. ред. А.О.Чемериса. – Львів: ЛФ УАДУ; Кальварія, 2009. – Вип. 4. – С. 68-75.
3. Батіщева С. М. Методологія аналізу ефективності бюджетних капітальних вкладень / С. М. Батіщева // Економічний вісник Донбасу. – № 2 (24). – 2011. – С.110 – 114.
4. Биличенко В.В. Определение эффективности проектов технического развития производства на автомобильном транспорте / В.В. Биличенко, Е.В. Смирнов // Наукові праці ВНТУ, 2009. – № 2. – С. 20 – 30.
5. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. Учебное пособие – 2-ое изд., перер. и доп. – М.: Дело, 2002. – 888 с.
6. Лесечко М.Д., Рудніцька Р.М., Артим І.І. Аудит ефективності та результативності місцевих органів влади: теоретичні та практичні аспекти: Навч. посіб. – Львів, 2006. – С. 52.
7. Оприсок М. Аналіз ефективності регіональних проектів і програм розвитку: проблеми методології та вплив на якість регіонального економічного менеджменту/ М. Оприсок // Вісник Тернопільського комерційного інституту, 2008. – №2(18). – С. 64 – 67.
8. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua>
9. Müller R. The Influence of Project Managers on Project Success Criteria and Project Success by Type of Project/ R. Müller, R. Turner // European Management Journal, 2006, Volume 25, Issue 4, Pp. 298 – 309

METHODS OF ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF REGIONAL DEVELOPMENT PROJECTS IN UKRAINE

Volodymyr Kuleshir

Ivan Franko National University of Lviv, 79008, Lviv, prospect Svobody, 18

The paper analyzes the imbalance between the indicators of socio-economic development of Ukraine, disclosed specific methods of analyzing economic and non-economic performance of regional development projects funded by their local budgets.

Keywords: asymmetry, budget development, internal rate of return, investment potential, investment project, net present value, regional project development, social burden, payback, the non-economic performance, the environmental component.

УДК [336+330] : 332.122.52 : 332.1356 (477) (061.1 ЄС)

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ СТИМУЛЮВАННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Катажина Куцаб-Бонк

*Вища державна техніко-економічна школа імені Броніслава Маркевича в
м. Ярославі, Польща*

E-mail: kkucab_bak@poczta.onet.pl

Досліджуються проблеми фінансового стимулювання транскордонної конвергенції між Україною та ЄС. Окреслюється коло пріоритетних фінансових інструментів, спрямованих на економічне зближення сусідніх прикордонних регіонів України та країн-членів ЄС. Аналізується діяльність основних фінансових інституцій з погляду їх впливу на транскордонну конвергенцію між Україною та ЄС. Описується характер поширення конвергентних процесів у різних типах транскордонних регіонів і формулюються пропозиції щодо застосування фінансово-економічних важелів стимулювання транскордонної конвергенції у кожному з них на прикладі транскордонного простору між Україною та ЄС.

***Ключові слова:** фінансові важелі, економічне стимулювання, транскордонна конвергенція, транскордонний простір, транскордонний регіон, Україна, ЄС.*

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій. Активізація євроінтеграційних зусиль України, яка спостерігається упродовж останніх двох років, знаходить своє відображення в усіх ланках національної економіки. У тому числі це стосується адаптації до вимог і стандартів ЄС у площині регіональної політики, включаючи розвиток транскордонного співробітництва. При цьому одним з ключових критеріїв ефективності транскордонного співробітництва між Україною та ЄС, а також успішності виконання євроінтеграційних завдань у регіональному контексті є вирівнювання пропорцій економічного розвитку та якості життя населення по різні боки кордону.

Це актуалізує проблематику наукових досліджень, пов'язаних з виявленням пріоритетних напрямів транскордонної конвергенції між Україною та ЄС, а також окресленням найбільш дієвих важелів її стимулювання. Насамперед, доцільно акцентувати увагу на фінансово-економічних важелях стимулювання транскордонної конвергенції, а саме: реалізації транскордонних інвестиційних проектів, залученні кредитних ресурсів у розвиток транскордонного співробітництва, бюджетуванні транскордонних програм і стратегій розвитку, налагодженні ефективних механізмів функціонування транскордонних фондових ринків, правильному освоєнні коштів грантодавців і благодійників тощо.

Враховуючи актуальність цієї проблематики її дослідженню присвячені численні публікації українських і закордонних учених. Зокрема, різні аспекти використання фінансово-економічних важелів з метою стимулювання транскордонної конвергенції

між Україною та ЄС висвітлені в наукових працях С. Архіреєва, І. Бабець, В. Борщевського, Г. Возняк, П. Гудзя, В. Засадко, Н. Корецької, В. Костоґриз, Є. Матвєєва, І. Михасюка, Н. Мікули, О. Осідач, І. Сторонянської, І. Тимечко та інших дослідників.

Зокрема, І. Сторонянська вказує на те, що науковці та практики країн-членів ЄС особливу увагу приділяють розв'язанню проблеми міжрегіональної дивергенції, оскільки однією з основних цілей цього інтеграційного об'єднання є вирівнювання пропорцій регіонального розвитку з метою налагодження ефективних міжрегіональних взаємодій. [13, с. 73]

С. Архіреєв констатує факт суттєвого впливу європейської інтеграції на конвергенцію галузевої структури економіки країн, що прагнуть до членства в ЄС, передусім за показником проміжного споживання. Проте у посттрансформаційних економіках, які успадкували багато негативних рис адміністративно-планової системи господарювання, на думку автора, спостерігаються дивергентні вияви, зокрема в технологічному рівні виробництва. [1, с. 34]

В. Борщевський відзначає, що для успішної реалізації євроінтеграційного потенціалу України сьогодні пріоритетного значення набуває не стільки формальна інституціоналізація двосторонніх відносин із ЄС, скільки нівелювання тих основних інституційних бар'єрів, які найбільш відчутно блокують євроінтеграційні зусилля держави. Передусім це стосується збереження рудиментів адміністративно-територіального устрою та фактичної відсутності сучасних інструментів розвитку транскордонного співробітництва. [2, с. 102]

Водночас, до цього часу залишаються невирішеними такі аспекти окресленої проблематики, як дослідження впливу міжнародних та регіональних фінансових інституцій на поширення транскордонної конвергенції між сусідніми прикордонними регіонами України та країн-членів ЄС. Крім того, більшої уваги з боку науковців потребує проблема пошуку сучасних засобів підвищення ефективності функціонування транскордонних фінансових ринків.

Метою публікації є науковий аналіз діяльності фінансових інституцій, які поширюють свою діяльність у межах транскордонного простору між Україною та ЄС, а також дослідження механізмів їх впливу на стимулювання економічної конвергенції у відповідних транскордонних регіонах.

Виклад основного матеріалу. Потенціал транскордонної конвергенції між Україною та ЄС значною мірою визначається рівнем фінансового забезпечення транскордонного співробітництва та ефективністю функціонування транскордонних фінансових ринків. У цьому контексті першочергового значення набуває діяльність фінансових інституцій, які поширюють свою компетенцію на весь економічний простір українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів. Адаптація функціонування банків, інвестиційних фондів, страхових і венчурних компаній, а також фондових ринків, спрощує пошук фінансових ресурсів для реалізації транскордонних проектів, більшість із яких ставлять собі за мету зближення показників соціально-економічного розвитку по різні боки кордону.

Наприклад, на думку Н. Корецької, присутність банків з іноземним капіталом у вітчизняній банківській системі відповідає інтересам розвитку фінансової системи держави та її регіонів, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази загальнодержавного та регіонального економічного розвитку. [4]

При цьому, до основних переваг залучення іноземного капіталу в розвиток транскордонного співробітництва можна віднести: 1) формування ефективних транскордонних ринків, які сприяють швидкому вирівнюванню цін по різні боки кордону, стимулюючи тим самим поширення конвергентних процесів у транскордонному просторі між Україною та ЄС; 2) впровадження передових фінансових технологій, нових методів ведення банківського бізнесу, зокрема, використання досвіду фінансового менеджменту, страхування фінансових ризиків, антикризового управління, новітніх маркетингових інструментів просування інтересів транскордонних фінансових інституцій; 3) здешевлення вартості фінансових послуг і кредитних ресурсів у довгостроковій перспективі, збільшення термінів фінансування проектів та забезпечення підприємців необхідними кредитами за нижчими відсотками; 4) посилення конкуренції на транскордонних ринках фінансових послуг, і як наслідок – підвищення ефективності функціонування фінансової системи, розширення спектра якісних послуг, зростання кваліфікаційного рівня працівників фінансових установ, що підвищує ефективність функціонування суб'єктів транскордонного бізнесу. [5]

Найбільш дієвими фінансовими установами з погляду стимулювання транскордонної конвергенції між Україною та ЄС на сучасному етапі європейської інтеграції є банки. Передусім, це стосується банків сусідніх з Україною країн-членів ЄС, які поширюють свою діяльність на весь транскордонний простір. Зокрема, сьогодні на транскордонному фінансовому ринку між Україною та ЄС діють польські банки ПАТ «Кредобанк» і ПАТ «Ідея Банк», угорський «ОТР-банк», а також «Фінанс-банк», понад 50% акцій якого належить угорським інвесторам.

Як відмічають експерти, вказані банки активно працюють на транскордонному ринку. Наприклад, польський Кредобанк, який функціонує в Україні з 1990 року, одним з пріоритетів своєї діяльності вважає якісне та комплексне обслуговування польсько-української економічної співпраці. Клієнти, що здійснюють експортно-імпорتنі операції між Україною та Польщею, а також спільні польсько-українські підприємства традиційно є в центрі уваги банку. Окрім безпосереднього залучення прямих іноземних інвестицій, присутність найбільшого банку Республіки Польща (PKO Bank Polski) на українському ринку як акціонера «Кредобанку» спростила зовнішньоекономічні відносини торговельних партнерів з України та Польщі, забезпечила додаткові передумови для створення та розвитку спільних польсько-українських підприємств у різних сферах економічної діяльності, сприяла запровадженню в українську банківську справу новітніх європейських технологій та процедур, що забезпечують як високу якість обслуговування клієнтів, так і належний рівень надійності та безпеки. Завдяки цьому, «Кредобанк» неодноразово визнавався «Інвестором року» на Львівщині за підсумками конкурсу, який щорічно організовує Львівська обласна державна адміністрація спільно з Львівською Торгово-промисловою палатою, що засвідчує значення банку та залучених ним інвестицій для економіки українсько-польського транскордонного регіону. [6]

Поряд з банками на транскордонному ринку між Україною та ЄС активно працюють також і небанківські фінансові установи, зокрема страхові компанії. Однією з найбільш успішних у цьому сенсі є польська PZU, яка належить до числа найстаріших і найбільших страхових груп в Польщі з широким спектром страхових і фінансових продуктів. Сьогодні вона входить до групи лідерів на українському ринку страхових послуг, при цьому охоплюючи сегмент транскордонного ринку страхових

послуг. До важливих напрямів діяльності компанії, поряд з іншими, належить активізація транскордонного трансферу страхових і фінансових технологій.

Наприклад, дослідники відмічають, що «PZU Україна» є однією з небагатьох страхових компаній, які працюють на українському ринку онлайн-полісів. Крім того, її діяльність сприяє диверсифікації транскордонного ринку фінансових послуг, зокрема в частині поширення інноваційних страхових продуктів, серед яких найбільш перспективними вважаються: «телеврегулювання», «автоматизація продажів страхових продуктів», «Мобільна безпека», «Домашня безпека» та «Екстрім безпека», програма по страхуванню кібер-ризиків «CyberEdge» тощо. [7, с. 71]

Участь польських страховиків сприяє також активізації конкуренції на транскордонному ринку фінансових послуг між Україною та ЄС, що означає конкурентні ціни і більш високий рівень обслуговування учасників транскордонного бізнесу. Адже більш ніж десять років польський страховий ринок невинно зростає, перевищуючи темпи розвитку всієї польської економіки і складаючи близько 10% щорічного приросту. Це стимулює транскордонну конвергенцію бізнесу на основі впровадження нових страхових і фінансових стандартів розвитку, які збільшують рівень фінансової безпеки інвесторів і заохочують їх вкладати кошти в реалізацію транскордонних інвестиційних проєктів. Більше того, вивчення досвіду реформування страхового сектору європейських країн дає змогу не повторювати їх помилок в Україні, а також ефективно впроваджувати нові страхові продукти та безболісно (наскільки це можливо) адаптуватися до європейського законодавства. [12]

Ще одним важливим напрямом фінансово-економічного стимулювання транскордонної конвергенції між Україною та ЄС є залучення грантових коштів міжнародних благодійних організацій в реалізацію транскордонних проєктів. Наприклад, в українсько-польському транскордонному регіоні такі проєкти успішно реалізуються за підтримки польсько-української фундації ПАУСІ та Програми польського співробітництва в галузі розвитку «польська допомога», яка фінансується Міністерством закордонних справ Польщі.

Зокрема, метою ПАУСІ є розвиток спроможності України інтегруватись до європейських та євроатлантичних структур через запровадження європейського та польського досвіду, а також завдяки інтенсивному транскордонному обміну знаннями та досвідом у ключових сферах, що впливають на розвиток людського капіталу. Протягом останніх кількох років за підтримки фундації було реалізовано такі важливі проєкти, як: «Без мешканців не вдається. Громадські консультації як стандарт функціонування об'єднаних громад», «Ефективне управління енергією – перший крок до Зеленого університету», «Партиципаторний бюджет – можливості для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади», «Навчання місцевих громад в Молдові ефективного використанню коштів європейських програм прикордонного співробітництва» тощо. [8], [10]

Програма польського співробітництва в галузі розвитку «польська допомога» – це сукупність дій, координованих Міністерством закордонних справ РП, які адресовані країнам, що розвиваються, і їхнім спільнотам, та головною метою яких є створення умов для їх урівноваженого розвитку, а також сприяння виходу українського бізнесу на польський ринок. [9]

Завдяки програмі «польська допомога» протягом 2014-2015 років в українсько-польському транскордонному регіоні було реалізовано проєкти:

- «Зміцнення потенціалу органів державної влади та місцевого самоврядування України щодо реалізації рішень з підвищення енергоефективності та просування відновлювальних джерел енергії у сфері комунального теплозабезпечення з особливим акцентом на будинки громадського призначення та багатоквартирні будинки», що реалізовувався спільно із Інститутом Енергетики (Польща, Варшава);

- «Впровадження рішень для підвищення енергоефективності в Тлумацькому районі з використанням відновлюваних джерел енергії» (спільно з Асоціацією інновацій та трансферу технологій «Горизонти» (Польща), Тлумацьким районом Івано-Франківської області та Івано-Франківським національним технічним університетом нафти і газу);

- «Рушай у віртуальну магістраль нескінченних можливостей твого майбутнього бізнесу!» (спільно з Польською фундацією комунікації).

- «Створення Агенції місцевого розвитку в місті Самборі для підтримки підприємництва та співпраці з польськими партнерами з метою розвитку економіки міста», який реалізовувався спільно з Асоціацією інновацій та трансферу технологій «Горизонти» (Польща) і Самбірською міською радою (Україна). [11]

Не менш ефективно в українсько-польському транскордонному регіоні використовується інструмент політики сусідства ЄС, яким є програма транскордонного співробітництва «Польща-Україна-Білорусь». Наприклад, за цією програмою було реалізовано проект FARADAY «Будівництво постійних механізмів транскордонного співробітництва в галузі поновлюваних джерел енергії». Метою проекту було покращення умов для розвитку та використання відновлюваних джерел енергії в цих двох регіонах, охоплених проектом внесок у соціально-економічний розвиток Кросненсько-Перемишльського субрегіону Польщі та Львівської області України шляхом впровадження спільної ініціативи інститутів підтримки розвитку відновлюваних джерел енергії. В результаті було проведено низку інформаційно-промоційних заходів, облаштовано постійно діючу та портативні виставки відновлюваних джерел енергії, а також засновано кластер «Енергоефективності та відновлюваної енергетики Львівщини». [11]

Водночас, слід відмітити, що ефективність використання перелічених фінансових важелів стимулювання транскордонної конвергенції між Україною та ЄС значною мірою залежить від характеру розвитку транскордонного співробітництва в межах кожного з чотирьох транскордонних регіонів, які охоплюють відповідний транскордонний простір: українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського. Адже інтенсивність транскордонних взаємодій, якість їх інституційного забезпечення та секторальні пріоритети розвитку транскордонних ринків, безпосередньо впливають на специфіку застосування фінансових інструментів як щодо активізації транскордонного співробітництва, так і з погляду стимулювання транскордонної конвергенції.

Це дає підстави для висновку про необхідність диференціації транскордонних регіонів за ознаками їх інституційної зрілості та пов'язаної із нею функціональної спроможності. Зокрема, у цьому контексті можна виділити транскордонні регіони чотирьох основних типів:

- умовно ідентифіковані (задовольняють вимозі просторової однорідності, проте, як правило, жорстко розділені кордоном (кордонами), що не дозволяє ефективно розвивати в їх межах більшість сучасних напрямів транскордонного співробітництва, блокуючи тим самим і поширення транскордонної конвергенції);

- еволюційно-прогресуючі (перебувають на етапі свого поступового становлення, що дозволяє розвивати в їх межах основні напрями транскордонного співробітництва, проте не забезпечує належного рівня збалансованості та динамічності конвергентних процесів);

- функціонально розвинені (за більшістю ознак відповідають критеріям повноцінного регіону, проте стикаються з низкою локальних проблем, пов'язаних із обмеженням чи блокуванням окремих конвергентних процесів у їх межах);

- оптимально збалансовані (відповідають усім ознакам регіону в інституційному та організаційно-економічному сенсах, а також відзначаються високим рівнем конвергенції за рахунок ефективного функціонування транскордонних ринків).

Кожен із перелічених типів транскордонних регіонів має низку характерних ознак, які визначають особливості та напрями поширення конвергентних процесів у їх межах (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація транскордонних регіонів за критеріями інституційної зрілості та функціональної спроможності

Застосовуючи запропоновану класифікацію для визначення типів транскордонних регіонів, що охоплюють транскордонний простір між Україною та ЄС, можна дійти висновку, що українсько-польський та українсько-угорський транскордонні регіони мають характерні ознаки умовно-зрілих та якісно-спроможних (у них достатньо розвинені транскордонні комунікації, спостерігається відносна близькість інститутів по різні боки кордону, а також відбувається поступове формування системних механізмів розвитку транскордонних ринків).

Водночас, українсько-словацький транскордонний регіон може бути віднесеним до числа частково зрілих і якісно спроможних (за рахунок своєї компактності він є відносно інституційно однорідним, а також насиченим транскордонною економічною активністю господарюючих суб'єктів, хоча і без належного рівня системності).

Натомість, українсько-румунський транскордонний регіон, переважна частина якого припадає на периферійні території гірської зони Карпат, в основному відповідає типологічним ознакам незрілого та відносно спроможного (інституційно він є доволі неоднорідним, проте між прикордонними територіями України та Румунії налагоджуються різні форми транскордонного партнерства та реалізуються численні транскордонні проекти).

Це означає, що пріоритетними засобами фінансового стимулювання транскордонної конвергенції в українсько-польському та українсько-угорському транскордонних регіонах мають виступати банки та небанківські фінансові установи, діяльність яких повинна спрямовуватися на поширення сучасних засобів розвитку транскордонних ринків. Саме ринкові механізми у цих транскордонних регіонах мають найбільший потенціал стимулювання транскордонної конвергенції між Україною та ЄС.

Для економічного зближення прикордонних територій в українсько-словацькому транскордонному регіоні необхідно надавати першочергову увагу таким фінансовим засобам стимулювання конвергенції, як реалізація спільних інвестиційних проектів, бюджетування спільних транскордонних програм, а також формування мережі транскордонних фінансових інституцій, орієнтованих на реалізацію транскордонних проектів у сферах туризму та рекреації, ІТ-технологій, сучасного машино- та приладобудування.

Водночас, українсько-румунський транскордонний регіон потребує таких пріоритетних форм фінансового стимулювання економічної конвергенції, як залучення коштів за програмами міжнародної технічної допомоги на розбудову прикордонної, транспортно-логістичної та соціальної інфраструктури, а також реалізації фінансових програм державно-приватного партнерства у сферах енергетики, туризму, органічного сільського господарства, медицини та навчально-освітньої діяльності.

Висновки. В сучасних умовах європейської інтеграції України транскордонне співробітництво набуває дедалі більшого значення. Основним критерієм його успішного розвитку є економічне зближення сусідніх прикордонних регіонів України та країн-членів ЄС. З метою стимулювання конвергентних процесів у транскордонному просторі між Україною та ЄС доцільно застосовувати широкий спектр фінансових важелів. Передусім це стосується активізації банківських і небанківських фінансових інституцій на транскордонних ринках товарів і послуг, підвищення ефективності використання фінансових ресурсів за програмами міжнародної технічної допомоги, а також залучення іноземних інвестицій у розвиток

економіки транскордонних регіонів, до складу яких входять прикордонні території України та сусідніх із ними країн-членів ЄС.

Перспектива подальших досліджень у цьому напрямі може стосуватися впровадження сучасних фінансових інструментів у розвиток транскордонних ринків. Передусім це стосується формування транскордонних фондового, венчурного та страхового ринків.

1. Архіреєв С. теоретичні основи дослідження парної структурно-технологічної конвергенції / Сергій Архіреєв // Економічна теорія. – 2015. – № 2. – С. 19-37.
2. Борщевський В. Інституційні аспекти європейської інтеграції Польщі та України в контексті мислення категоріями економічних порядків / Віктор Борщевський // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2013. – Вип. 10. – С. 98-105.
3. Гудзь П. Аналіз капіталізації комерційних банків України та шляхи її нарощення / Петро Гудзь, Роман Фірман [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///F:/MyFiles/Downloads/ecfor_2014_3_38.pdf
4. Корецька Н. Аналіз присутності іноземного капіталу в банківській системі України / Н. Корецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/en_etei/2009_6_1/33.pdf
5. Костогриз В. Іноземний капітал в банківській системі України: сучасна проблематика / Вікторія Костогриз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Fin_pr/2012_2/12kvgfci.pdf
6. Кредобанк – польський внесок в українську банківську справу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kredobank.com.ua/about/press/9758.html#.WChR5tSLTQo/>
7. Мілошевич Н. Тенденції розвитку інноваційної діяльності страхових компаній України / Н. Мілошевич // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 53 (1026). – С. 68-72.
8. Польська допомога [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pauci.org/one_news.php?id=141/
9. Польський уряд презентував програму підтримки економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eucon.ua/uk/pol-skoe-pravitel-stvo-prezentovalo-programmu-podderzhki-e-konomiki-ukrainy/>
10. Про ПАУСІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pauci.org/about.php/>
11. Проекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aei.org.ua/проекти/>
12. Реформування страхового сектору: польський досвід та українські реалії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrbizn.com/headline/231-reformuvannya-strahovogo-sektoru-polskiy-dosvd-ta-ukrayinsk-realyi.html/>
13. Сторонянська І. Процеси конвергенції / дивергенції соціально-економічного розвитку регіонів України: підходи до оцінки / Ірина Сторонянська // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 73-84.

FINANCIAL AND ECONOMIC LEVERAGE FOR CROSS-BORDER CONVERGENCE BETWEEN UKRAINE AND THE EU

Katazhyna Kutsab-Bonk

*The Bronislaw Markiewicz State Higher School of Technology and Economics in Yaroslav,
16, Charnetsky Str., 37-500, Yaroslav, Poland
E-mail: kkucab_bak@poczta.onet.pl*

Problems of financial incentives of cross-border convergence between Ukraine and the EU are investigated. Priority financial instruments for economic convergence of neighboring border regions of Ukraine and EU-countries are outlined. The activities of major financial institutions from the point of view of their impact on transboundary convergence between Ukraine and the EU are analyzed. Priority attention is given to activities of banks and insurance companies on cross-border market of goods and services. In addition, the mechanisms of use of international technical assistance programs in the context of cross-border convergence between Ukraine and the EU are studied.

The specifics of the convergence in different types of cross-border regions are described. In particular, there are four types of cross-border regions according to the criteria of institutional maturity and financial viability is selected. This allowed the proper identification of all four cross-border regions, localized in the transboundary area between Ukraine and the EU: Ukrainian-Polish, Ukrainian-Slovak, Ukrainian-Hungarian and Ukrainian-Romanian.

Proposals for state authorities and local self-government of Ukraine are formulated. In particular, at the present stage of European integration it is recommended to give priority to the development of cross-border banks. In addition, the economic convergence in the transboundary space between Ukraine and the EU is proposed to stimulate through cross-border non-Bank financial institutions: insurance companies, venture and investment funds, forming a transboundary stock market etc.

Keywords: financial leverage, economic incentives, cross-border convergence, cross-border space, cross-border region, Ukraine, EU.

УДК 311:33.314.68

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВАГОВОЇ СТРУКТУРИ СПОЖИВАННЯ НА ІНДЕКС ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Наталія Лутчин

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: nlutchyn@yandex.ua*

Стаття присвячена принципам формування вагової структури споживання для розрахунку індексу споживчих цін. Розглянуті проблеми, які виникають при формуванні вагових коефіцієнтів та запропоновані шляхи їх вирішення. В статті проведений аналіз впливу вагової структури споживання згідно з Класифікацією індивідуального споживання за цілями на загальний індекс споживчих цін в Україні на підставі даних за 2015 рік.

Ключові слова: інфляція, індекс споживчих цін, вагова структура споживання, витрати домашніх господарств, обстеження умов життя домогосподарств

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій. У ринковій економіці ціновий чинник відображає та вимірює найважливіші макроекономічні та мікроекономічні показники. Ціна є головною складовою інфляційних процесів, засобом впливу на інвестиційну політику, важливим фактором рівня життя населення, ринку праці, обсягу та структури споживання[4].

Проблемі дослідження рівня та динаміки цін присвячені праці вітчизняних та зарубіжних економістів. Так, проблемам дослідження інфляційних процесів в Україні присвячені праці А.П. Ревенка [9], Л.Г. Рождественської [6], М.В.Мазур [5], А.С. Гальчинського [1], О.М. Мельника, Р.М. Моторина[6] та ін. Серед іноземних вчених та практиків відомі роботи Дж. М. Кейнса, П. Ліппе, Дж. Мерфі, Р. Торвея [13], І. Фішера[10] та ін. Однак недостатньо досліджень присвячено питанням вивчення впливу ваг в структурі витрат на рівень інфляції.

Метою дослідження є вивчення впливу вагової структури споживання згідно з Класифікацією індивідуального споживання за цілями на загальний індекс споживчих цін в Україні на підставі даних за 2015 рік.

Виклад основного матеріалу. В Україні основою інформаційної бази для формування вагових коефіцієнтів є дані, отримані за результатами обстежень умов життя домогосподарств.

Основним джерелом даних про витрати домашніх господарств на споживання в більшості країн є обстеження умов життя домогосподарств (ОУЖД).

ОУЖД – це вибіркове обстеження тисяч домашніх господарств, до яких звертаються з проханням реєструвати свої витрати на різні види споживчих товарів і послуг протягом певного періоду. Розмір вибірки залежить від наявних ресурсів, а

також від бажаної міри розбиття результатів обстеження за регіонами або типами домашніх господарств.

Для визначення вагової структури використовують споживчі витрати всіх (міських і сільських) домогосподарств.

Для розрахунку індексів споживчих цін за регіонами використовують вагові коефіцієнти, розраховані на рівні України та 8 економічних районів. Методологічні принципи формування системи вагових коефіцієнтів є єдиними для всіх економічних районів[3].

Вага кожного товару (послуги) має свою питому вагу у розрахунку ІСЦ, яка визначається з точністю до 0,00001.

Вагові коефіцієнти за економічними районами використовуються для розрахунку ІСЦ по кожному регіону, що входить у відповідний економічний район.

Отримані ваги для кожного розділу товарів і послуг використовуються для визначення рівня впливу кожного з них на загальний показник ІСЦ.

Розрахуємо вплив кожного розділу показників згідно з КІСЦ на загальний індекс споживчих цін в Україні на підставі даних за 2015 рік.

На підставі даних про вагову структуру споживання та індекси споживчих цін за місяцями 2015 року для кожної групи товарів та послуг за КІСЦ можна розрахувати приріст показника споживчих цін з врахуванням ваги. Для цього нам необхідно перемножити ваги і ІСЦ по кожному розділу окремо та для загального рівня ІСЦ України. Далі приріст загального показника інфляції (0,433, або 43,3%) приймаємо за 100%, а вплив кожної групи товарів та послуг знаходимо як ділення приросту кожної з них на загальний приріст ІСЦ. Розрахунок впливу вагової структури кінцевого споживання товарів та послуг на зміну споживчих цін в Україні у 2015 році наведений в таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок впливу вагової структури кінцевого споживання товарів та послуг на зміну споживчих цін в Україні у 2015 році

	Індекси споживчих цін	Вага	Приріст цін з врахуванням ваги	Рівень впливу, %
Продукти харчування та безалкогольні напої	141,5	0,50773	21,1	49,3
Алкогольні напої, тютюнові вироби	122,7	0,06884	1,6	3,7
Одяг і взуття	135,0	0,07124	2,5	5,8
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	203,0	0,11312	11,7	27,2
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	136,0	0,02496	0,9	2,1
Охорона здоров'я	129,1	0,04076	1,2	2,8
Транспорт	120,4	0,05078	1,0	2,4
Зв'язок	107,0	0,03261	0,2	0,5
Відпочинок і культура	137,9	0,01975	0,7	1,7
Освіта	124,2	0,01338	0,3	0,8
Ресторани та готелі	123,3	0,02672	0,6	1,5
Різні товари та послуги	131,4	0,03011	0,9	2,2

Джерело: складено автором за даними [4]

Таким чином, як показано у таблиці 1, найбільший внесок у формування інфляції у 2015 році мало зростання цін на продукти харчування та безалкогольні напої (21,1 в.п. із загальних 43,3, або 49,3%) та на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива (на 11,7 в.п., що становить 27,2% загального інфляційного приросту).

Зростання цін на одяг і взуття призвело до зростання індексу інфляції на 2,5 в.п., на алкогольні напої, тютюнові вироби – на 1,6 в.п., що становить відповідно 5,8% і 3,7% загальнодержавного приросту. Частка впливу інших груп товарів та послуг не перевищує 3%.

Оскільки питома вага зазначених груп у споживчому наборі товарів і послуг є достатньо високою, вони потребують деталізації товарних позицій при проведенні аналізу впливу структури витрат на рівень інфляції.

За аналогічною схемою проведений розрахунок для груп «Продукти харчування та безалкогольні напої» та «Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива».

Таблиця 2

Розрахунок впливу вагової структури витрат на харчування та безалкогольні напої на зміну споживчих цін в Україні у 2015 році

	Індекси споживчих цін	Вага	Приріст цін з врахуванням ваги	Рівень впливу, % до групи	Рівень впливу, % до загального приросту
Продукти харчування та безалкогольні напої	141,5	0,50773	21,071	100	49,27
Продукти харчування	140,1	0,47703	19,13	90,8	44,7
Хліб і хлібопродукти	144,6	0,08058	3,59	17,1	8,4
Хліб	145,7	0,03026	1,38	6,6	3,2
Макаронні вироби	143,6	0,01079	0,47	2,2	1,1
М'ясо та м'ясопродукти	122,5	0,11625	2,62	12,4	6,1
Риба та продукти з риби	142,4	0,03518	1,49	7,1	3,5
Молоко, сир та яйця	133,5	0,06673	2,24	10,6	5,2
Молоко	127,4	0,01931	0,53	2,5	1,2
Сир і м'який сир (творог)	125,0	0,02176	0,54	2,6	1,3
Яйця	159,4	0,01149	0,68	3,2	1,6
Олія та жири	141,5	0,04700	1,95	9,3	4,6
Масло	129,2	0,01683	0,49	2,3	1,1
Олія соняшникова	159,4	0,01685	1,00	4,8	2,3
Інші їстівні тваринні жири	128,5	0,01072	0,31	1,5	0,7
Фрукти	148,2	0,03433	1,65	7,9	3,9
Овочі	166,7	0,04188	2,79	13,3	6,5
Цукор	169,8	0,01619	1,13	5,4	2,6
Безалкогольні напої	157,8	0,03071	1,77	8,4	4,1

Джерело: складено автором за даними [4]

Як свідчать дані таблиці 2, основними чинниками зростання загального індексу споживчих цін в Україні у 2015 році було подорожчання хлібопродуктів (приріст на 3,6 в.п.), овочів (на 2,8 в.п.), м'яса та м'ясопродуктів (на 2,6 в.п.), молока, сиру та яєць (на 2,2 в.п.), олій та жирів (на 2,0 в.п.).

В таблиці 3 приведений розрахунок впливу вагової структури витрат на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива на зміну споживчих цін в Україні у 2015 році.

Таблиця 3

Розрахунок впливу вагової структури витрат на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива на зміну споживчих цін в Україні у 2015 році

	Індекси споживчих цін	Вага	Приріст цін з врахуванням ваги	Рівень впливу, % до групи	Рівень впливу, % до загального приросту
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	203,0	0,11312	11,651	100	27,2
Плата за власне житло (квартирна плата)	105,4	0,01286	0,07	0,6	0,2
Утримання та ремонт житла	130,1	0,00931	0,28	2,4	0,7
Водопостачання	123,0	0,00631	0,15	1,2	0,3
Каналізація	122,5	0,00404	0,09	0,8	0,2
Електроенергія	166,9	0,01592	1,07	9,1	2,5
Природний газ	373,0	0,02288	6,25	53,6	14,6
Гаряча вода, опалення	178,4	0,02288	1,75	15,1	4,1

Джерело: складено автором за даними [4]

Як свідчать дані таблиці 3, більше половини інфляційного приросту цін даної групи товарів та послуг спричинило адміністративне зростання цін на природний газ, що у свою чергу призвело до подорожчання оплати за гарячу воду та опалення. Приблизно десята частина подорожчання припадає у даній групі на оплату електроенергії.

Є серйозні підстави вважати, що у цих обстеженнях завищена реальна частка витрат всіх (а не тільки тих, хто погоджується приймати участь у вибіркових обстеженнях) домогосподарств на товари і послуги першої необхідності. Участь відібраних домогосподарств є добровільною, частина домогосподарств, які попадають у вибірку, не погоджується приймати участь у цьому обстеженні. Здебільшого це домогосподарства з високими доходами (оскільки заповнення анкет є низькооплачуваним). Частка їх витрат на відпочинок, освітні послуги, послуги ресторанів і готелів, автотранспорт, бензин, телевізори, холодильники, пральні машини на інші споживчі товари і послуги повинна бути істотно вищою, ніж домогосподарств із середніми та низькими доходами, на базі витрат яких розрахований ІСЦ.

Врахувати у ваговій системі ІСЦ ці невідповідності досить складно. Як варіант, можна запропонувати отримання даних з різних джерел і комплексне їх поєднання.

Так, дані національних рахунків можуть використовуватися для уточнення ваг ОУЖД для тих продуктів, по яким в ОУЖД були представлені занижені відомості. Оцінки національних рахунків швидше за все будуть корисні для оцінки ваг по тих категоріях споживання, дані по яких зазвичай невірно представляються в ОУЖД, а також в тих випадках, коли результати ОУЖД спотворені у зв'язку із значною часткою осіб, які частково або повністю не надали інформації.

Використання методу товарних потоків за допомогою таблиць ресурсів і використання СНР дозволяє взаємно погоджувати і збалансувати дані, отримані з різних джерел. Метод товарних потоків може використовуватися для поліпшення якості оцінок витрат домашніх господарств.

Отже, витрати бажано дезагрегувати за регіонами для складання вибірки або аналітичних цілей і будь-яку інформацію по регіону, отриману за допомогою ОУЖД, можна доповнити даними переписів населення. Іншим джерелом даних можуть служити обстеження продуктів харчування. Це спеціальні обстеження витрат домашніх господарств на продукти харчування, які проводяться в деяких країнах. Використовуючи їх, можна отримати детальніші відомості про витрати на продукти харчування, ніж за допомогою даних ОУЖД.

Висновки. Враховуючи вищенаведене, питома вага витрат кожного товару чи послуги у загальній сумі споживчих витрат домогосподарств неадекватно відображають зміни в економіці країни. Оскільки більше половини своїх витрат населення спрямовує на придбання продовольчих товарів, що викликане в першу чергу природною необхідністю задоволення своїх фізіологічних потреб, важливим є питання переліку та деталізації основних українських продуктів. Громадяни-респонденти при заповненні анкети про свої грошові витрати, на основі яких вираховується питома вага кожного товару чи послуги, часто надають недостовірні дані. З цією метою необхідно коригувати вагові коефіцієнти. Подібні корегувальні заходи варто робити й стосовно заможної частини населення. Уточнення стосується питомої ваги витрат на непродовольчі товари та послуги, адже багаті витрачають більше на речі, відпочинок та розваги тощо. Тому частку цих товарів (послуг) треба однозначно переглянути, що в свою чергу призведе до уточнення загального показника індексу споживчих цін.

1. Гальчинський А.С. Теорія грошей : навч. посіб. / А. Гальчинський. - К. : Основи, 1996.
2. Індекс споживчих цін: сприйняття та реальність: Посібник/Державний комітет статистики України. За редакцією Ю.М. Остапчука, Київ 2006.-56с.
3. Методологічне положення щодо організації статистичного спостереження за змінами цін (тарифів) на споживчі товари (послуги) і розрахунку індексу споживчих цін: Держкомстат, 2006р.
4. Індекс споживчих цін за 2015 рік. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Мазур М.В. Методичні підходи до вимірювання прихованої інфляції в Україні // Статистика України. – 2005. – №1. – С. 10-14
6. Моторин Р.М., Рождественська Л.Г., Мазур М.В. До проблеми моделювання та прогнозування інфляції // Статистика України. – 2000. – №3. – С. 33-38
7. Петрик О., Базова інфляція: концепція та деякі методи розрахунку / О. Петрик, Ю. Половнєв // Вісник НБУ. – 2002, № 12. – С. 47-48.
8. Піщуліна О. Щодо удосконалення методик визначення величини прожиткового мінімуму, індексу споживчих цін та інших соціальних показників в Україні / О. Піщуліна - Відділ економічної та соціальної стратегії. Інститут економічного прогнозування НАН України - 2008.
9. Ревенко А. Індекс споживчих цін – довіряй але перевіряй / А. Ревенко // Дзеркало тижня №8 від 04 березня 2006р.
10. Фішер С. Економікс. Навчальний посібник./ С. Фішер, Д. Дорібуш, Р. Шталензі – М., 1993р.

11. European Food Prices Monitoring Tool. Consumer price research .Eurostat - October 2010.
12. Measuring inflation in the EU .Economyandfinance – 2011
13. TurveyR .Consumer Price Indices: an ILO Manual” (ILO, Geneva, 1989)

STATISTICAL ANALYSIS OF INFLUENCE OF WEIGHT STRUCTURE OF CONSUMPTION ON INFLATION INDEX IN UKRAINE

Natalia Lutchyn

Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine

The article is dedicated to the principles of formation of weight structure of consumption to calculate the consumer price index. The problems that arise at formation of weight coefficients are carried out and their decision ways have been proposed. The author examines the causes of errors in calculating the weighting structure based on sample surveys of household living conditions. The article analyzed the influence of weight according to structure of consumption by Classification of Individual Consumption by Purpose on the general consumer price index in Ukraine based on data for 2015.

Keywords: inflation, consumer price index, weight structure of consumption expenditures of households, Household Budget Survey

УДК 330.4:339.372:[681:004]

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РОЗПОДІЛУ ЗА СЕГМЕНТАМИ РОЗДРІБНОГО РИНКУ КОМП'ЮТЕРНОЇ ТЕХНІКИ

Наталія Мельник¹, Микола Дивак²

¹Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи 18

²Тернопільський національний економічний університет
46003 м. Тернопіль, вул. Чехова 8
e-mail: talya_ml@ukr.net, mdy@tneu.edu.ua

Розглянуто роздрібний ринок комп'ютерної техніки. Визначено його поділ за секторами та розподіл між основними продавцями. Сформульовано задачу моделювання і побудовано модель розподілу ринку. Обчислено частки адекватного розподілу ринку за рахунок розв'язання оптимізаційної задачі.

Ключові слова. Роздрібний ринок, розподіл ринку, категорії продавців, сектори ринку, комп'ютерна техніка, макромодель.

Вступ. Сучасний стан економіки України характеризується складною і неоднозначною ситуацією на роздрібних ринках товарів. За 2015 р. загальний обсяг роздрібної торгівлі у гривневому вимірі зменшився на 17 % [1]. Таку ж тенденцію спостерігають на ринку комп'ютерної техніки (КТ). Зокрема, обсяг продажів персональних комп'ютерів (ПК) у 2015 р. зменшився на 34,5 % [2]. Таке зменшення, як і низка інших чинників, призводить до зростання конкуренції між продавцями, що призводить до перерозподілу між ними цього ринку.

Різні аспекти розвитку сектору роздрібної торгівлі, зокрема і ті, які впливають на перерозподіл ринків, досліджено у працях В. Апопій, О. Азаряна, А. Мазаракі, М. Чорної та ін. Проте нові обставини у макроекономічному розвитку країни в умовах посилення глобальних і внутрішніх викликів потребують постійного дослідження існуючих на роздрібних ринках тенденцій, визначання причинно-наслідкових зв'язків у процесах, які характерні цим ринкам, здійснення формалізованого їхнього опису.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є побудова математичної моделі розподілу роздрібною ринку КТ в Україні між головними гравцями на цьому ринку. Для цього потрібно визначити, які чинники і суб'єкти діють на ньому, які характеристики його розподілу, а також сформулювати задачу моделювання і вибрати метод її розв'язання.

У [3] проведено аналіз розвитку роздрібною ринку КТ в Україні. На ньому, як і на будь-якому взаємодіють два типи суб'єктів: продавці, які намагаються продати певний товар з вигодою для себе, і покупці, які купують цей товар за прийнятну для себе ціну з метою задоволення власних потреб. Значною частиною покупців на роздрібною ринку КТ є індивідуальні представники різних прошарків населення, кожен з яких висуває свої умови (цінові, якісні, обслуговування, доступності

продажу тощо) під час придбання того чи іншого виду товару. Різною є і мета придбання КТ, наприклад, використання у побуті, забезпечення соціальних комунікацій, індивідуальна трудова діяльність, навчання. Меншу частину покупців на роздрібному ринку КТ займають бізнесові структури. Вони, зазвичай, висувають специфічні вимоги до продавців, зокрема, щодо спеціалізованого обладнання і програмного забезпечення, покращених характеристик КТ, технології обслуговування придбаних товарів.

Така різноманітність покупців, а також вимог, які вони висувають, зумовила існування на ринку кількох категорій роздрібних продавців, які здійснюють різну торговельну політику, загалом виходячи з власної стратегії ведення бізнесу, ставлячи, поряд з цим, собі мету охоплення більшої кількості покупців, а отже, закріплення за собою більшої частини ринку. У цій роботі ставимо задачу математично змодельовати розподіл роздрібного ринку КТ між різними категоріями продавців.

Нині, за оцінкою дослідної компанії GfK Ukraine, на роздрібному ринку КТ в Україні існують чотири головні категорії продавців [4]. Кожна з них має власні пріоритети щодо торгівлі КТ, а саме [5]:

- мережі побутової електроніки, для яких КТ є однією із кількох товарних груп серед низки інших товарів побутової техніки;
- спеціалізовані магазини комп'ютерної техніки, діяльність яких спрямовано лише на торгівлю КТ;
- салони мобільного зв'язку, для яких торгівля КТ є додатковим бізнесом;
- підприємства B2B-категорії (business to business), які продають у роздріб КТ іншим підприємствам, як додаток до надання комп'ютерних та інформаційних послуг.

Ці категорії є тими головними гравцями, які борються за свою частку продажів на роздрібному ринку КТ у різних його сегментах.

Як показано в [3], на діяльність цих гравців, а отже, і на результати цієї діяльності, впливає велика кількість чинників. Вони мають різну природу і різне походження, а взаємовпливи між ними є неоднозначними. У такій ситуації дуже важко вивести аналітичні співвідношення, які б описували взаємозв'язок між чинниками, що впливають на процеси розподілу ринку між гравцями, з одного боку, і визначальними характеристиками цих процесів, з іншого. Тому нами пропонується застосувати у математичному моделюванні макropідхід. На нашу думку, найбільш вдалою для моделювання процесу розподілу роздрібного ринку КТ між його головними гравцями є макромодель у формі лінійного дискретного рівняння стану у вигляді [5]:

$$\begin{cases} \vec{x}^{(k+1)} = F\vec{x}^{(k)} + G\vec{v}^{(k)} \\ \vec{y}^{(k+1)} = C\vec{x}^{(k+1)}, k = 0, 1, 2, \dots \end{cases} \quad (1)$$

де $\vec{x}^{(k)}$ – вектор змінних стану, які характеризують зміну формального стану ринку; $\vec{v}^{(k)}$ – вектор вхідних змінних, які відображають дію чинників на ринок; $\vec{y}^{(k)}$ – вектор вихідних змінних, які відображають характеристики перерозподілу ринку між його головними гравцями; k – порядковий номер моменту часу, у який визначено значення компонент відповідних векторів; F, G, C – дійсні матриці відповідних вимірів.

Вибір саме дискретного варіанта макромоделі обумовлено тим, що результати перерозподілу ринку між його гравцями можна оцінити лише за підсумками їхньої річної звітності. Отже, вихідну інформацію для моделювання отримують дискретно, зазвичай на початку наступного за звітним року.

Лінійну дискретну макромодель виду (1) давно використовують у теорії систем. Її адекватність підтверджено у багатьох випадках, зокрема [6]. Параметричну ідентифікацію такої моделі, яка полягає у знаходженні компонент дійсних матриць F, G, C на підставі інформації про значення спостережуваних за певний період компонент вектора $\vec{y}^{(k)}$ ($k = 0, 1, \dots, l$, де l – кількість точок спостереження), проводять згідно з відомим алгоритмом Хо-Калмана [7].

На початковому етапі реалізації алгоритму з відомих значень $\vec{y}^{(k)}$ будують блокову матрицю Генкеля у вигляді:

$$H = \begin{bmatrix} h^{(1)} & h^{(2)} & h^{(3)} & \dots \\ h^{(2)} & h^{(3)} & h^{(4)} & \dots \\ h^{(3)} & h^{(4)} & h^{(5)} & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots \end{bmatrix}. \quad (2)$$

k -ий блок у матриці H формують із векторів таким способом: у i -му рядку j -го стовпця ($i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m}$) записують значення i -ї компоненти вектора $\vec{y}^{(k)}$, яке

фіксують у k -ий момент часу за умови, що j -та компонента вектора $\vec{v}^{(k)}$ дорівнює 1, а усі інші – 0. Запишемо k -ий блок матриці Генкеля так:

$$h^{(k)} = \begin{bmatrix} y_{11}^{(k)} & y_{12}^{(k)} & y_{1m}^{(k)} \\ y_{21}^{(k)} & y_{22}^{(k)} & y_{2m}^{(k)} \\ \dots & \dots & \dots \\ y_{n1}^{(k)} & y_{n2}^{(k)} & y_{nm}^{(k)} \end{bmatrix}. \quad (3)$$

Мінімальна вимірність матриці Генкеля повинна відповідати максимально можливому рангу r [6]. У такому разі матриця H є підставою для визначення матриць F, G, C , які є параметрами макромоделі (1). Згідно з алгоритмом Хо-Калмана вимірність цих матриць така [8]:

$$\begin{aligned} \dim F &= r \times r, \\ \dim G &= r \times m, \\ \dim C &= n \times r. \end{aligned} \quad (4)$$

Результати. Усі категорії продавців на роздрібному ринку КТ торгують однаковими видами товарів, кожен з яких формує свій сегмент ринку.

Найпоширенішими видами є стаціонарні ПК, ноутбуки, монітори, багатофункціональні пристрої (БФП), планшети, принтери. Кожен з головних гравців на ринку займає свою частку у тому чи іншому сегменті. Для прикладу будемо розглядати чотири сегменти ринку ($i = \overline{1,4}$), а саме: 1 – сегмент ПК, 2 – сегмент ноутбуків, 3 – сегмент моніторів, 4 – сегмент БФП. Як було з'ясовано раніше, на ринку присутні чотири головні гравці ($j = \overline{1,4}$). Пронумеруємо їх так: 1 – мережі побутової електроніки, 2 – спеціалізовані магазини, 3 – салони мобільного зв'язку, 4 – B2B-сектор. За таких умов k -ий блок у матриці Генкеля буде мати вигляд:

$$h^{(k)} = \begin{bmatrix} y_{11}^{(k)} & \cdots & y_{14}^{(k)} \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ y_{41}^{(k)} & \cdots & y_{44}^{(k)} \end{bmatrix}, \quad (5)$$

де $y_{ij}^{(k)}$ – частина ринку, яку займає j -й гравець у i -му сегменті за підсумками k -го року.

Побудуємо макромодель виду (1) на підставі даних про розподіл ринку за підсумками 2011-2014 рр., які зведено у табл. 1 [4].

Таблиця 1

Розподіл сегментів роздрібного ринку КТ між головними гравцями у 2011-2014 рр.

Категорії продавців	Рік	Частка у сегментах ринку			
		ПК	Ноутбуки	Монітори	БФП
Мережі побутової електроніки	2011	0,22	0,60	0,28	0,41
	2012	0,20	0,55	0,28	0,41
	2013	0,24	0,57	0,30	0,42
	2014	0,31	0,58	0,31	0,49
Спеціалізовані магазини	2011	0,44	0,28	0,45	0,44
	2012	0,40	0,30	0,44	0,45
	2013	0,29	0,30	0,41	0,40
	2014	0,16	0,31	0,35	0,32
Салони мобільного зв'язку	2011	0,02	0,05	0,01	0,02
	2012	0,02	0,07	0,01	0,02
	2013	0,02	0,07	0,01	0,06
	2014	0,01	0,03	0,01	0,07
B2B-сектор	2011	0,32	0,07	0,26	0,13
	2012	0,38	0,08	0,27	0,12
	2013	0,45	0,06	0,28	0,12
	2014	0,52	0,08	0,33	0,12

Враховуючи дані табл. 1 отримаємо таку матрицю Генкеля

$$H = \begin{bmatrix} 0,22 & 0,44 & 0,02 & 0,32 & 0,2 & 0,4 & 0,02 & 0,38 \\ 0,6 & 0,28 & 0,05 & 0,07 & 0,55 & 0,3 & 0,07 & 0,08 \\ 0,28 & 0,45 & 0,01 & 0,26 & 0,28 & 0,44 & 0,01 & 0,27 \\ 0,41 & 0,44 & 0,02 & 0,13 & 0,41 & 0,45 & 0,02 & 0,12 \\ 0,2 & 0,4 & 0,02 & 0,38 & 0,24 & 0,29 & 0,02 & 0,45 \\ 0,55 & 0,3 & 0,07 & 0,08 & 0,57 & 0,3 & 0,07 & 0,06 \\ 0,28 & 0,44 & 0,01 & 0,27 & 0,3 & 0,41 & 0,01 & 0,28 \\ 0,41 & 0,45 & 0,02 & 0,12 & 0,42 & 0,40 & 0,06 & 0,12 \end{bmatrix}. \quad (6)$$

Ранг цієї матриці дорівнює 7. Отже, за підсумками проведення усіх кроків ідентифікації макромоделі згідно з алгоритмом Хо-Калмана отримаємо такі матриці її параметрів:

$$F = \begin{bmatrix} 0,985 & -0,033 & 0,787 & 0,97 & -0,614 & -0,599 & -1,688 \\ -0,012 & 1,015 & 0,712 & 0,007 & -0,169 & -1,413 & 1,848 \\ 0,001 & 0,027 & 1,22 & -0,41 & -1,028 & -0,911 & -0,458 \\ -0,002 & -0,085 & 0,317 & 0,538 & -0,224 & -0,26 & -1,299 \\ -0,01 & -0,012 & 0,207 & 0,808 & 0,122 & 1,128 & 0,962 \\ 0,005 & 0,029 & -0,004 & -0,236 & -0,053 & 0,092 & -2,204 \\ 0,004 & -0,002 & -0,125 & -0,306 & -0,416 & 0,258 & -0,683 \end{bmatrix}, \quad (7)$$

$$G = \begin{bmatrix} -1,057 & -1,128 & -0,079 & -0,562 \\ 0,35 & -0,175 & 0,04 & -0,328 \\ -0,06 & 0,097 & -0,031 & -0,08 \\ 0,03 & -0,034 & -0,001 & 0,001 \\ -0,015 & -0,014 & 0,004 & 0,018 \\ 0,004 & 0,003 & -0,02 & -0,001 \\ -0,001 & 0,002 & 0,004 & -0,007 \end{bmatrix}, \quad (8)$$

$$C = \begin{bmatrix} -0,333 & -0,424 & -0,021 & 0,374 & -0,42 & -0,559 & 0,171 \\ -0,366 & 0,488 & -0,367 & 0,487 & -0,304 & 0,391 & -0,103 \\ -0,352 & -0,23 & 0,259 & 0,257 & 0,232 & -0,03 & -0,439 \\ -0,373 & 0,127 & 0,469 & 0,084 & 0,229 & 0,199 & 0,724 \end{bmatrix}. \quad (9)$$

Макромодель виду (1) з параметрами (7) – (9) можна використати для прогнозування розподілу роздрібного ринку КТ між головним гравцями на наступні роки. Адекватність цієї макромоделі для прогнозування залежить від стабільності тих обставин, які впливають на цей розподіл.

Розглянемо випадок, коли тенденції у поведінці головних гравців суттєво не змінюються, а макроекономічна ситуація в країні залишається стабільною. Тоді, застосувавши отриману нами макромодель можна обчислити частки ринку, які опанують головні гравці у 2015 році у сегментному вимірі. Результати таких обчислень подано у табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл сегментів роздрібного ринку КТ у 2015 р.

Категорії продавців	Відносна частка у сегментах ринку, %			
	ПК	Ноутбуки	Монітори	БФП
Мережі побутової електроніки	34,7	57,9	38,4	56,1
Спеціалізовані магазини	8,2	21,0	23,7	21,2
Салони мобільного зв'язку	-1,5	10,7	1,6	5,4
B2B-сектор	58,6	10,3	36,2	17,3

Як видно з результатів обчислення, побудована нами макромодель для сегменту ПК є неадекватною, оскільки у ньому частка ринку для салонів мобільного зв'язку є від'ємною. Очевидно, що такий випадок є неадекватним. Однак отримані значення у сегменті ПК можна вважати за нульове наближення адекватного розподілу у ньому.

З метою визначення остаточних значень часток ринку, які можна вважати частками адекватного розподілу, розв'яжемо оптимізаційну задачу. Позначимо змінні для функції мети як λ_i , їхнє нульове наближення як λ_i^0 , а оптимальне значення цих змінних як $\bar{\lambda}_i$, де $\lambda_i (i = \overline{1,4})$ – частка ринку, яка припадає на i -ту категорію продавців. У випадку адекватного розподілу ринку маємо

$$\sum_{i=1}^4 \bar{\lambda}_i = 1. \quad (10)$$

Очевидно, щоб після оптимізаційних процедур було збережено адекватність макромоделі (1), (7) – (9), потрібно забезпечити мінімальне відхилення $\bar{\lambda}_i$ від λ_i^0 .

Тому в оптимізаційній задачі повинні бути обмеження типу

$$\left| \frac{\lambda_i - \lambda_i^0}{\lambda_i} \right| \leq \varepsilon_i, \quad (11)$$

де $\varepsilon_i (i = \overline{1,4})$ – наперед визначена величина відповідного відхилення.

Отже, оптимізаційна задача буде мати вигляд

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^4 \lambda_i \rightarrow 1 \\ \left| \frac{\lambda_i - \lambda_i^0}{\lambda_i} \right| \leq \varepsilon_i \\ \varepsilon_i \leq 1 \\ \lambda_i \geq 0 \end{array} \right. \quad (12)$$

Результати розв'язання оптимізаційної задачі подано в табл. 3.

Таблиця 3

Адекватний розподіл ринку у сегменті ПК

Категорії продавців	Відносна частка у сегменті ПК, %
Мережі побутової електроніки	34,1
Спеціалізовані магазини	7,8
Салони мобільного зв'язку	0,1
B2B-сектор	58,1

Висновки. Дослідження роздрібного ринку КТ дало змогу з'ясувати структуру цього ринку з огляду на номенклатуру видів товарів та його учасників. Вдалося сформулювати задачу моделювання розподілу ринку між його основними гравцями. Побудована за підсумками моделювання макромодель може забезпечити адекватне прогнозування перерозподілу різних сегментів ринку, що дає змогу гравцям визначити власну стратегію майбутньої поведінки на ринку.

1. Розничная торговля 2015–2016 – изменились продажи или изменился покупатель [Електронний ресурс] – Режим доступу: \www/ URL: <http://trade-master.ua/articles/1661>.
2. IDC: украинский рынок ПК в 2015 году сократился на 34,5% [Електронний ресурс] – Режим доступу: \www/ URL: <http://expert.com.ua/100967-idc-ukrainskij-rynok-pk-v-2015-godu-sokratilsya-na-345.html>.
3. Мельник Н.Б. Аналіз і моделювання ринку роздрібної торгівлі комп'ютерною технікою в Україні / Н.Б. Мельник // Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи. Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції 27-28 травня 2016 року м. Одеса. – Одеса: ФОП Бондаренко М. О., 2016. – С. 269–272.
4. Компьютерное обозрение [Електронний ресурс] – Режим доступу: \www/ URL: <http://ko.com.ua>.
5. Мельник Н. Б. Моделювання роздрібного ринку комп'ютерної техніки / Н. Б. Мельник // Матеріали VI Всеукраїнської школа-семінару молодих вчених і студентів "Сучасні комп'ютерні інформаційні технології" (АСІТ'16) – Тернопіль, 2016. – С. 192–193.
6. Стахів П. Г. Дискретне макромодельовання в електротехніці та суміжних областях: монографія / П. Г. Стахів, Ю. Я. Козак, О. П. Гоголюк. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 260 с.

7. Калман Р. Очерки по математической теории систем / Р. Калман, П. Фалб, М. Арбиб; пер. с. англ. – М.: Мир, 1971, – 400 с.
8. Крылов В. В. Построение моделей внутренней структуры динамических систем по входу-выходным соотношениям (теория абстрактной реализации). I. Обзор / В. В. Крылов // Автоматика и телемеханика. 1974. – № 2. – С. 1–17.

MODELING DYNAMICS OF DISTRIBUTION SEGMENT RETAIL COMPUTER MARKET

Nataliia Melnyk¹, Mykola Dyvak²

¹*Ivan Franko National University of L'viv, 18, Svobody av., Lviv, 79008
e-mail: talya_ml@ukr.net*

²*Ternopil National Economic University, 8, Chekhov st., Ternopil, 46003
e-mail: mdy@tneu.edu.ua*

The article presents new methods of modeling the distribution of retail computer market among major vendors. The analysis of the market. The problem of modeling and the model of the distribution market. Calculated adequate share of the distribution market by solving the optimization problem.

Keywords. The retail market, the distribution market, category sales, market sectors, computer equipment, macromodel.

УДК 336.27

ДИНАМІКА ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ У РОКИ НЕЗАЛЕЖНОСТІ

Христина Островерх, Ольга Островерх

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79000, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: okhrystyna@gmail.com*

Досліджено становлення інституту державного боргу України, визначено причини, що впливають на його динаміку. Проаналізовано структуру боргових зобов'язань України та їх зв'язок з розвитком реальної економіки. Виявлено особливості управління державним боргом України.

Ключові слова: державний та гарантований державою борг, облигації внутрішньої державної позики, облигації зовнішньої державної позики, відношення обсягу державного боргу до ВВП, внутрішній державний борг, зовнішній державний борг.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій. Зі здобуттям незалежності Україна зіткнулась з низкою складних фінансово-економічних проблем, зокрема, швидким падінням обсягів національного виробництва, гіперінфляцією, хронічним бюджетним дефіцитом, необхідністю імпорту значних обсягів енергоресурсів. Усе це спричинило гостру нестачу фінансових ресурсів, які Україна почала активно залучати на зовнішньому та внутрішньому ринках. У цій статті ми спробуємо систематизувати головні причини збільшення державного та гарантованого державою боргу України та особливості окремих етапів цього процесу, який триває вже майже чверть століття. Окремі аспекти державного боргу України досліджено у працях Вахненко Т.П., Козюк В.В., Лісовенко В.В., Федосов В.М., Чуба Н.В. та інших авторів.

Мета дослідження. Проаналізувати основні тенденції на зовнішньому і внутрішньому фінансових ринках боргових зобов'язань України від часу здобуття незалежності до сьогодні, а також дослідити здійснювані заходи щодо управління державним боргом.

Виклад основного матеріалу. На час здобуття незалежності Україна, як самостійне утворення, не була членом жодної міжнародної фінансової організації. Новостворена держава, яка не мала власного кредитного рейтингу, не могла отримувати зовнішні кредити на вигідних умовах. Для залучення коштів на зовнішніх фінансових ринках, вітчизняні підприємства почали залучати іноземні кредити під гарантії держави. Особливістю цих кредитів було те, що їх отримували за відсутності чітко прописаної нормативної бази та за непрозорих умов їх видачі. Як результат, переважна їх частина позичальниками-підприємствами не поверталась, а, оскільки держава виступала гарантом повернення цих коштів, то їх неповернення збільшувало державний борг України.

Протягом перших років незалежності внутрішній борг України складався, в основному, із заборгованості перед Національним банком України, кошти якого спрямовувались на покриття бюджетного дефіциту. З 1995 року розпочинається випуск облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), які були привабливим інструментом вкладення коштів для інвесторів, у тому числі і нерезидентів, оскільки забезпечували високу дохідність при розміщенні фінансових ресурсів на короткі терміни. Проте, як з'ясувалось, держава виявилась неспроможною обслуговувати такі дорогі ресурси.

Водночас зростала заборгованість України перед низкою інших країн, зокрема перед Росією за спожиті енергоресурси.

З 1994 року Україна починає залучати кредити від міжнародних фінансових інституцій (МФІ). У жовтні цього року Уряд країни прийняв запропоновану Міжнародним валютним фондом програму реформ, спрямовану на зниження темпів інфляції, зближення офіційного і ринкового обмінних курсів, а також підвищення реальних процентних ставок до позитивного їх значення [1]. Активізувалась співпраця з Світовим банком, Європейським банком реконструкції і розвитку тощо.

У серпні 1997 року Міністерство фінансів України починає залучати комерційні запозичення на міжнародному фінансовому ринку. Оскільки, на той час у вітчизняному законодавстві не було передбачено випуск облігацій зовнішньої державної позики (ОЗДП), то кошти залучались у формі фідучіарних позик (через облігації за допомогою іноземних посередників держава розміщує зовнішні боргові зобов'язання).

Згодом переважна частина цих зобов'язань була переоформлена в ОЗДП. Перевагою таких позик, на відміну від коштів, залучених від міжнародних фінансових організацій, було вільне розпорядження ними на будь-які потреби. Україна у 90-х роках XX ст. отримала вісім таких позик, що становило 2,5 млрд дол. США. Недоліком цих позик було те, що їх отримували на дуже короткі терміни (1-3 роки) та під високі проценти (10%-17% річних). Майже всі позичені кошти спрямовувались на покриття поточних видатків державного бюджету та на погашення раніше взятих боргових зобов'язань. Для порівняння, у цей час кошти від Міжнародного банку реконструкції і розвитку наша держава отримувала на 17-20 років під 7% річних. Як було з'ясовано Рахунковою палатою України, отримання фідучіарних позик супроводжувалось серйозними порушеннями вітчизняного законодавства і вони суттєво збільшили частку зовнішніх запозичень у структурі державного боргу України [2].

Упродовж 1996-2000 рр., як видно з таблиці 1, у структурі державного боргу України частка зовнішнього боргу значно переважала питому вагу внутрішнього боргу. Для країн з розвинутою економікою, зазвичай, характерною є протилежна тенденція.

Таблиця 1

Структура державного боргу України у 1996-2000 рр. (у %) [3]

Показники	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
	100	100	100	100	100
Внутрішній державний борг	18,2	36	25,5	18,7	27
Зовнішній державний борг	81,8	64	74,5	81,3	73

Джерело: [3]

З початком у 1998 році світової фінансової кризи Україна зіткнулась з суттєвими обмеженнями щодо отримання кредитів на зовнішніх ринках. Як результат, почались проблеми з обслуговування державного боргу, що постійно зростає. Держава

виявилась неспроможною виконувати свої зобов'язання перед урядам інших країн, вчасно обслуговувати кредити, видані під державні гарантії та здійснювати величезні виплати по ОВДП та ОЗДП.

У зв'язку з недосконалим фінансово-економічним прогнозуванням можливих наслідків від залучення зовнішніх та внутрішніх боргових зобов'язань, а також унаслідок розгортання згаданої світової економічної кризи, Україна опинилась у переддефолтній ситуації (фактично мав місцетехнічний дефолт) та змушена була вдатись до реструктуризаційних заходів.

Швидкому збільшенню державного боргу сприяла відсутність ефективної боргової політики. У 1999 році він становив 15,3 млрд дол. США (табл. 2), що було більше, ніж критично допустимий його рівень (60% від ВВП). Необхідні виплати лише МВФ у 2000 році перевищували всі валютні резерви НБУ.

Таблиця 2

Динаміка державного боргу у 1996-2000 рр.

Показники	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
млрд грн	20,5	28,3	52,8	80	77
млрд дол. США	10,8	14,9	15,4	15,3	14,1

Джерело: [3]

Щоб хоч якось вплинути на ситуацію, що стрімко погіршувалась, Верховна Рада України заборонила отримання нових іноземних кредитів підприємствами під державні гарантії. Виплати з ОВДП були відтерміновано до 2001-2004 років. Для іноземних власників ОВДП були випущені спеціальні євробонди.

Було також відтерміновано погашення комерційних позик шляхом випуску єврооблігацій з терміном погашення у 2007 році. Результатом тривалих переговорів українського уряду з урядами відповідних країн та МФІ стало відтермінування повернення зовнішніх позик. Такі дії спричинили зниження кредитного рейтингу України і обмежили її доступ до зовнішніх кредитних ресурсів, довіру позикодавців було втрачено і на внутрішньому позичковому ринку.

У результаті цих заходів вдалось зменшити боргове навантаження у короткостроковому періоді. Проте у довгостроковому періоді Україна понесла додаткові фінансові витрати, пов'язані з обслуговуванням боргу, оскільки реструктуризація тільки відтермінувала повернення боргів, проте не передбачала їх списання [4].

Керівництвом держави почали здійснюватись заходи для проведення більш збалансованої та краще продуманої політики з управління державним боргом. Постановою КМУ №1483 від 28.09.2000 року було затверджено Концепцію державної боргової політики на 2001-2004 роки, якою передбачались такі завдання: визначення оптимальних джерел фінансування для здійснення заходів щодо забезпечення достатнього фінансування потреб держави, зменшення боргового навантаження, запобігання подальшому збільшенню зовнішнього боргу, оптимізація структури державного боргу і створення ефективної системи для управління ним [5].

Проте й надалі кошти від позик спрямовувались переважно на поточні видатки та рефінансування наявного державного боргу, тоді як на інвестиційні проекти витрачалась мізерна їх частка (наприклад, менше 15% у 2005 році) [4].

Як було встановлено Рахунковою палатою, неефективні заходи Кабінету Міністрів України по відношенню до підприємств-позичальників у частині виконання ними фінансових зобов'язань за іноземними кредитами перед державою, відволікання бюджетних коштів на приховане кредитування комерційних структур,

реорганізація, банкрутство та ліквідація підприємств-боржників призвели до втрат державним бюджетом значних коштів через утворення безнадійної заборгованості. Але навіть попри це, кредити під державні гарантії продовжували видаватись (1,4 млрд дол. США видано у 2004 році).

У 2005 році, вперше за останні чотири роки, загальний обсяг державного боргу (прямого та гарантованого), в основному завдяки достроковому погашенню, скоротився на 7,26 млрд грн. і становив на кінець року 78,1 млрд грн (табл. 3). Варто наголосити, що дострокове погашення частини державного боргу було здійснено не за рахунок економічного зростання та формуванню профіциту бюджету, а внаслідок нарошування нових державних запозичень[6].

Таблиця 3

Динаміка державного боргу у 2000-2012 рр.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Млрд грн.	77	74,6	75,7	77,5	85,4	78,1	80,5	88,7	189,4	317,9	432,3	473,1	515,5
Млрд дол.	14,2	13,9	14,2	14,5	16,1	15,2	15,9	17,6	36	40,8	54,5	59,4	66,2

Джерело: [7]

Державний та гарантований державою борг на кінець 2007 року, як видно з таблиці 3, становив 88,7 млрд грн (12,4% ВВП), що свідчило про економічно безпечний його розмір. Проте продовжували збільшуватись валютні боргові зобов'язання корпоративного сектору економіки та погіршувалось співвідношення між валовим зовнішнім боргом та експортом товарів і послуг, що створило суттєві ризики щодо можливості погашення зовнішніх боргів та сформувало передумови для економічної нестабільності. Основною причиною цих негативних явищ було те, що з початку 2000-х років на вітчизняний ринок нерухомості почав надходити іноземний спекулятивний капітал, який на кінець 2006 року оцінювався у 400% від ВВП[8]. Світова фінансово-економічна криза, що розпочалася у 2007 році, сприяла виведенню коштів іноземцями з українського фінансового ринку. Як результат, відбулась девальвація національної валюти (обмінний курс змінився з 5,05 грн за дол. США станом на 01.01.2007р. до 7,70 грн станом на 01.01.2009р.).

У зв'язку з гострою потребою проведення стабілізаційних заходів МВФ у 2008 році відновив кредитування України за програмою «Стенд-бай». Зауважимо, від початку 2000-х років співпраця з МФВ мала чисто технічний характер, оскільки керівництво держави не виконувало його вимоги, а відтак Фонд не позичав Україні кошти. За період з 2008 по 2010 рік нашою державою від Міжнародного валютного фонду було отримано 14,4 млрд дол. США[4].

Як видно з таблиці 3, у наступні роки обсяг державного боргу швидко збільшувався; інформацію про зміну співвідношення між зовнішнім та внутрішнім боргом наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

Державний прямий та гарантований борг України, у %

	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Внутрішній	21,0%	25,0%	33,0%	36,0%	37,0%	40,0%	49,0%	44,0%
Зовнішній	79,0%	75,0%	67,0%	64,0%	63,0%	60,0%	51,0%	56,0%

Джерело: [8]

Упродовж 2010 року збільшенню запозичень ресурсів на внутрішньому ринку сприяло те, що в умовах відсутності належної кількості платоспроможних позичальників, залучені банківським сектором ресурси спрямовувалися, переважно, на придбання ОВДП. Проте це негативно впливало на реальний сектор економіки, оскільки кредитування банками суб'єктів господарювання практично не зростало[9]. У 2011 році спостерігалось суттєве зниження попиту на ОВДП (з 336 розміщень лише 92 були результативні). Наступного року, було запроваджено нові боргові інструменти, номіновані в іноземній валюті. Завдяки ОВДП було частково здійснено заміщення зовнішніх запозичень внутрішніми, оскільки на зовнішніх ринках була несприятлива кон'юнктура. Проте усе це збільшувало частку державного боргу в іноземній валюті, що посилювало валютні ризики. Позитивним явищем було збільшення у 2011-2012 роках частки заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями.

Постановою КМУ №170 від 02.03.2011р. було затверджено Середньострокову стратегію управління державним боргом на 2011-2013 роки, яка передбачала оптимізацію структури державного боргу, підвищення рівня ліквідності державних боргових цінних паперів, мінімізацію ризиків, пов'язаних з рефінансуванням, запобігання виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані із здійсненням платежів за державним боргом тощо.

Протягом наступних років затверджувались й інші стратегії з подібними завданнями. Результати їх виконання відображено у таблиці 5. Як бачимо, до 2014 року фактичні показники були у межах планових.

Таблиця 5

Досягнення очікуваних результатів згідно стратегій управління державним боргом у 2011-2014рр.

Показник	2011			2012			2013			2014		
	План	Факт	Відхилення	План	Факт	Відхилення	План	Факт	Відхилення	План	Факт	Відхилення
Відношення обсягу державного боргу до ВВП	≤ 32%	27,2	-4,80 в.п.	≤ 30%	28,30%	-1,7 в.п.	≤ 30,6%	33,00%	+2,4 в.п.	≤ 30,9%	60,40%	29,5 в.п.
Частка державного внутрішнього боргу	46,00%	45,20%	+0,8 в.п.	≥ 46%	47,70%	+1,7 в.п.	≥ 50%	53,50%	+3,5 в.п.	≥ 50%	48,70%	-1,3 в.п.
Частка державного боргу з фіксованою ставкою	≥ 69%	72,10%	+3,1 в.п.	≥ 65%	76,10%	+11,1 в.п.	≥ 65%	84,00%	+19 в.п.	≥ 65%	82	17 в.п.
Середньозважений строк до погашення державного боргу	≥ 4 роки	5,5 років	+1,5 роки	≥ 4,1 років	5,1 років	+1 рік	≥ 5,1 року	4,7 року	-0,4 року	≥ 5,3 року	4,8 року	-0,5 року
Частка державного боргу, шорефінансується у наступному році				≤ 20%	19,10%	-0,9 в.п.	≤ 20%	20,00%	0 в.п.	≤ 20%	14,90%	-5,1 в.п.

Джерело: складено на основі [10, 11, 12, 13].

Упродовж 2014 року, унаслідок стрімкого збільшення затрат на ведення військових дій на сході країни, втрати частини великих підприємств, які забезпечували валютні надходження, а також суперечливої політики НБУ та Уряду,

валютні резерви України скоротились на 63,2% і становили усього 7,5 млрд дол. З таблиці 5 видно, що відношення обсягу державного боргу до ВВП зросло з 33% у 2013 році до 60,4% у 2014 році, досягнувши, а точніше перевищивши 60%, які передбачені для цього показника у Бюджетному кодексі.

Девальвація гривні та перевищення суми державних запозичень над обсягом витрат на погашення державного боргу спричинили збільшення державних зобов'язань. Загалом державний і гарантований державою борг за 2014 рік зріс на 516 млрд грн, або 88,4 %, – до 1 101 млрд грн.

Проте сума державного та гарантованого державою боргу України у доларовому еквіваленті упродовж 2015 року зменшилась на 4,32 млрд дол. за рахунок проведення реструктуризації та списання частини державного та гарантованого державою зовнішнього боргу і на початок 2016 року вона становила 65,51 млрд дол.

Водночас державний та гарантований державою борг у гривневому еквіваленті збільшився на 470,93 млрд грн, що було спричинено знеціненням національної валюти, курс якої відносно долара США змінився з близько 15,77 грн за дол. США на кінець 2014 року до близько 24,00 грн за дол. США на кінець грудня 2015 року. Таким чином, державний та гарантований державою борг становив на початку 2016 року 1 572,18 млрд грн порівняно з 584,79 млрд грн на початку 2014 року та складав 79,4% від ВВП [14].

Висновки. Сучасна ситуація з державним та гарантованим державою боргом України загрожує її національній безпеці. Переважна більшість запозичень здійснені в іноземній валюті (70%), внутрішні запозичення становлять лише третину боргового навантаження, а ряд показників боргової безпеки, наприклад, відношення державного боргу до ВВП країни, значно перевищують допустимий рівень. Досі не прийнято Закон України Про державний борг України. Відповідальними державними органами, всупереч нормативно-правовим актам, не розробляються на регулярній основі стратегії для управління державним боргом, які мали б визначати цілі та завдання управління державним боргом, а також засоби їх реалізації на середньострокову перспективу. Мають місце недоліки у процедурі отримання позик, контролі за використанням позичкових коштів, отриманих під державні гарантії тощо.

У прогнозі на 2017-2019 роки, зокрема у проекті Закону «Про державний бюджет України на 2017 рік», передбачається збільшення боргового фінансування державного бюджету, тобто державний борг буде й надалі зростати. Зберігається небезпечна практика, коли позичаються нові кошти для погашення раніше взятих запозичень.

Наявна ситуація веде до подальшого поглиблення боргової кризи, тому необхідним є розроблення та дотримання середньострокової та довгострокової стратегій для управління державним боргом, а також оптимізація структури доходів та видатків державного бюджету України.

1. Мойсеєнко О., Хлімоненко Б. Історія відносин України з МФВ / О. Мойсеєнко, Б. Хлімоненко // Журнал Forbes Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1381151-istoriya-vidnosin-ukrayini-z-mvf>
2. Аналіз стану реструктуризації державних зовнішніх боргових зобов'язань, 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/161951?cat_id=38966
3. Іваненко В. Державний борг України в цифрах і не тільки. Чи є необхідність його достроковому погашенні? / Іваненко В. // Вісник НБУ. – 2003. – № 12. – С. 4-6.

4. Кравчук О. В. Історія формування боргової залежності України /Кравчук О.В. //Журнал соціальної критики Commons, 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://commons.com.ua/formuvannya-zalezhnosti/>
5. Постанова КМУ №1483 від 28.09.2000 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1483-2000-%D0%BF>
6. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2005 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/651008>
7. Черничко Т., Черничко С. Структура державного боргу України / Т.Черничко, С.Черничко//Науковий Вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип.24.2. – С. 310-316.
8. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок України станом на 01.09.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf
9. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ac-rada.gov.ua/img/files/Bulet_vykonan_DBU_2010.pdf
10. Наказ Міністерства фінансів України від 11.04.2012 № 460 «Про затвердження Звіту про управління державним боргом у 2011 році». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=335791&cat_id=255473
11. Звіт про виконання Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2012-2014 роки у 2012 році.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=374077&cat_id=255473
12. Звіт про виконання у 2013 році Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=397802&cat_id=255473
13. Звіт про виконання у 2014 році Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=414051&cat_id=255473
14. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748378/>

DYNAMICS OF UKRAINE'S PUBLIC DEBT IN YEARS OF INDEPENDENCE

Khrystyna Ostorverkh, Olha Ostroverkh

Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody, 18. UA -79008, Ukraine

E-mail: okhrystyna@gmail.com

After gaining an independence Ukraine faced some difficult financial and economic problems such as rapid fall in national production, hyperinflation, chronic budget deficit etc. There was a need in additional financial resources that our country began to borrow in external and internal markets. Index of public debt is a strategic indicator of national and economic security of the country. In this article the authors researched the formation of the institute of Ukraine's public debt and defined the causes that have affected its dynamics. They considered the structure of Ukraine's debt obligations and found out its connection with the development of the real economy. The authors also detected features of managing public debt of Ukraine.

Keywords: public and publicly guaranteed debt, government bond, debt to GDP ratio, internal debt, external debt.

УДК 336.011

СУТНІСТЬ КРЕДИТНОЇ УСТАНОВИ ЯК ВАЖЛИВОЇ ІНСТИТУЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

Мирослава Хуторна

*Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»
04070 м. Київ, вул. Андріївська, 1*

Досліджено економічний зміст поняття «кредитна установа», що дозволило обґрунтувати його родові ознаки, визначити місце даних установ як у системі фінансових посередників, так і уточнити їх взаємозв'язок з фінансовими установами. Представлено уточнено структуру посередників фінансового ринку.

Ключові слова: кредитна установа, фінансова установа, фінансовий посередник, небанківська кредитна установа.

Вступ. Кредитні установи є основою сучасного фінансового посередництва. Перші кредитні установи з'явилися ще в часи зародження грошово-товарних відносин, однак, при цьому у вітчизняній науковій літературі до сих пір відсутнє чітке визначення сутності кредитної установи як інституції фінансового посередництва, що ускладнює подальші наукові дослідження щодо розробки заходів для ефективного розвитку національного фінансового ринку у контексті забезпечення загальної фінансової стабільності. Інше, що обґрунтовує актуальність дослідження даного питання – це необхідність уніфікації базових понять, особливо тих, що законодавчо закріплюються, з метою уможливлення інтеграції України до європейського економічного простору, приведення вітчизняної нормативно-правової бази у сфері фінансового посередництва до міжнародних стандартів, що зокрема, стосується діяльності кредитних установ.

Дослідженню діяльності фінансових посередників на кредитному ринку присвячені роботи О. Вовчак, І. Лютого, Т. Майорової, В. Міщенко, Л. Примостки, Р. Слав'юка, Т. Смовженко. Проблеми функціонування небанківських фінансових установ та їх кредитного потенціалу відображено у працях: В. Базилевича, М. Крупки, С. Науменкової. Однак, при цьому невирішеною залишається вище означена проблема.

Постановка завдання. Метою написання статті є уточнення змісту кредитної установи шляхом виокремлення її родових ознак з-поміж інших фінансових посередників.

Основними завданнями є: провести критичний аналіз наукової думки щодо економічного тлумачення поняття «кредитна установа»; обґрунтувати змістовну взаємопов'язаність понять «кредитна установа», «фінансова установа», «фінансовий посередник»; уточнити економічну природу та зміст кредитної установи та представити її місце як інституції фінансового посередництва.

Методологічною основою дослідження є наукові праці учених-економістів, вітчизняні та зарубіжні нормативно-правові акти.

Результати. Кредитна установа як самостійне поняття з'являється у вітчизняній довідниковій літературі, починаючи з 2000-х років, що пов'язано з прийняттям Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» у 2001 році. Загалом, існують різні підходи до його тлумачення, а саме: або запозичується з відповідного нормативного документу, в якому основний акцент ставиться на походженні джерел, за рахунок яких надаються послуги («фінансова установа, яка має право за рахунок залучених коштів на власний ризик надавати фінансові кредити») [2, 455], або акцентується увага на їх посередництві у кредитуванні [5, с. 103], або розкривається на підставі інституційного підходу [4, с. 3]. Останній породжує найбільшу плутанину, що можна пояснити тим, що і на законодавчому рівні, і в науковій літературі відсутніми є визначальні риси кредитних установ. Це стимулює наукову громаду до використання такого поняття як «фінансово-кредитна установа» з метою акцентування уваги на тому, що певна установа є як суб'єктом кредитних відносин, так і надає інші фінансові послуги. Однак, подібний підхід лише поглиблює понятійну неузгодженість, підтвердженням чому є представлення ідентичного переліку фінансових посередників під різними назвами, а саме: кредитні установи, кредитно-фінансові установи, парабанківська система або парабанківські установи.

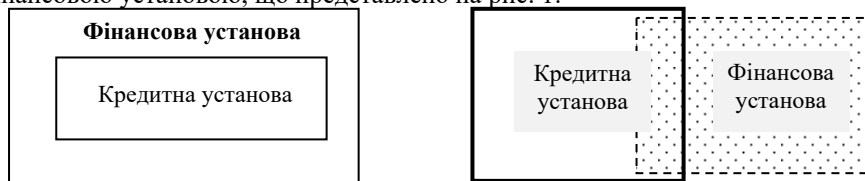
Підхід, який дозволяє вирішити вищезначену неузгодженість та суперечність, знаходимо у працях Рябініної Л. М. [14; 15], Сироти А. І. [16], які акцентують увагу на необхідності розмежування понять «фінансова установа» та «кредитна установа», родовою ознакою останньої визначають її участь у відносинах з приводу руху кредитних ресурсів. Згідно з Алексеєнко М. Д. «кредитна установа – це грошово-кредитний посередник, що забезпечує мобілізацію вільних грошових коштів та спрямування їх до суб'єктів грошового ринку, а також надає інші послуги, внаслідок чого виникають грошово-кредитні відносини між надавачами та споживачами таких послуг» [1, с. 11].

У свою чергу, Рябініна Л. М. зазначає, що «кредитні установи працюють виключно на кредитній (поворотній) основі» в той час як «фінансові установи функціонують у сфері розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів на безповоротній основі і, відповідно, позичок не надають» [15, с. 24]. Твердження науковця про безповоротну основу функціонування фінансових установ, до яких вона зокрема відносить податкові інспекції, ми вважаємо дискусійним, однак погоджуємося з недоцільністю ототожнення кредитних та фінансових установ. Також підтримуємо думку Рябініної Л. М., що родовою ознакою кредитних установ є їх функціонування у сфері створення та розподілення кредитних ресурсів на умовах їх повернення.

Сирота А. І., вивчаючи правовий зміст поняття «кредитна установа» та базуючись на Директиві 2006/48/ЄС Європейського Парламенту та Ради про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ, зауважує, що «визначення кредитної установи повинно базуватися на трьох основних видах діяльності банківської установи: а) залученні коштів від фізичних і юридичних осіб, які підлягають поверненню як у формі вкладів, так і в інших формах; б) наданні кредитів за свій рахунок; в) емісії електронних грошей та обслуговуванні їх обігу» [16, с. 102].

Загалом вважаємо, що існуюча складність чіткого виокремлення характеристичних ознак кредитної установи, які змістовно відрізняють її від фінансової установи також спричинена особливостями національного законодавчого

тлумачення поняття «кредитна установа» та її змістовний взаємозв'язок з фінансовою установою, що представлено на рис. 1.



а) Україна

в) країни, які імплементували Директиву 2006/48/ЕС

Рис. 1. Взаємозв'язок понять «кредитна установа» та «фінансова установа» у нормативних документах різних країн

Примітка. Складено автором на основі джерел [12; 18].

Як видно з рис. 1 в Україні на законодавчому рівні фінансова установа за своїм функціональним значенням поглинає кредитну устанovu. При цьому, у європейському законодавстві має місце чіткий акцент на розмежуванні даних понять, при цьому кредитна установа може виконувати послуги, що притаманні фінансовим установам, але не навпаки. Визначальною рисою кредитних установ згідно законодавства ЄС, є їх виключне право залучати кошти на вклади від невизначеного кола осіб на умовах повернення та їх спрямування у кредити, у той час як фінансова установа забезпечує свою діяльність «тільки власними капіталами і внесками від суб'єктів господарювання» [18, стаття 4].

Варто відмітити, що у сучасних економічних умовах, для яких характерним є поглиблення глобалізаційних процесів, має місце поява нових фінансових посередників, у тому числі утворення інтегрованих фінансових установ, а також розвиток інноваційних форм посередництва під впливом розвитку інформаційних та комунікаційних технологій. Все це впливає на те, що кожний фінансовий посередник прагне до розширення своєї сфери діяльності, власної унікальної спеціалізації, впровадження нових фінансових послуг. У цих умовах універсалізація та спеціалізація є взаємообумовленими та взаємопов'язаними процесами. Це є характерним і для кредитних установ, які окрім посередництва у сфері кредитних відносин здійснюють широкий спектр інших фінансових послуг. Однак, вони є супутніми послугами, які доповнюють, а не заміщують первинну діяльність кредитної установи. Так, зокрема банк, не зважаючи на те, що виконує найширший спектр функцій фінансового посередництва, якщо не враховувати фінансові конгломерати, є кредитною установою, який також має право надавати інші фінансові послуги, передбачені національним законодавством.

З огляду на все вище зазначене вважаємо, що до родових ознак кредитної установи, які дозволяють виділити її серед інших фінансових посередників, належать:

- є юридичною особою, яка здійснює професійну діяльність на кредитному ринку на підставі дозволу (ліцензії);
- є уповноваженою установою щодо залучення депозитів та інших коштів від фізичних та юридичних осіб на умовах поверненості, платності та строковості, які є джерелом формування кредитних ресурсів;
- базовими послугами є депозитні, кредитні та розрахункові.

З урахуванням вищезазначеного вважаємо за доцільне визначати кредитну устанovu як юридичну особу, яка здійснює професійне фінансове посередництво у

сфері кредитних відносин та є уповноваженою щодо формування кредитних ресурсів, шляхом акумулювання тимчасово вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб на поворотній основі та їх перерозподілу на умовах поверненості, строковості та платності, а також посередництво у розрахунках у випадку банку.

Також вважаємо за необхідне уточнити змістовну взаємопов'язаність понять «кредитна установа», «фінансова установа» та «фінансовий посередник». Аналіз наукових підходів щодо тлумачення останніх двох понять дозволив виділити визначальні їх риси (табл. 1) та прийти до висновку, що лише та фінансова установа, яка випускає власні фінансові зобов'язання з метою акумулювання тимчасово вільних коштів та наступним їх розміщенням в економіку, є фінансовим посередником.

Таблиця 1

Характерні ознаки понять «фінансовий посередник» та «фінансова установа»

Фінансова установа	Фінансовий посередник
<ul style="list-style-type: none"> - юридична особа будь-якої форми власності; - діяльність потребує ліцензування; - надає фінансові послуги, джерело здійснення яких не обмежується 	<ul style="list-style-type: none"> - фінансові тм тма установа; - опосередковує рух фінансових ресурсів, які формуються шляхом акумулювання вільних грошових коштів суб'єктів економічних відносин, підвищує ефективність використання фінансових ресурсів завдяки: професійному управлінню фінансовими ризиками (класична теорія фінансового посередництва); зниженню трансакційних витрат (трансакційний підхід в теорії фінансового посередництва); зниженню рівня інформаційної асиметрії (інформаційний підхід в теорії фінансового посередництва)

Примітка. Узагальнено автором.

Отже, фінансова установа, яка надає фінансові послуги виключно за рахунок власних коштів та/або за рахунок третіх осіб не може визначатися фінансовим посередником. Рівень залучення фінансової установи до фінансового посередництва визначається часткою опосередкованого руху залучених фінансових ресурсів у її діяльності. При цьому, кредитна установа є фінансовим посередником за своїм змістом. Авторське бачення взаємозв'язку досліджуваних понять представлено на рис. 2.

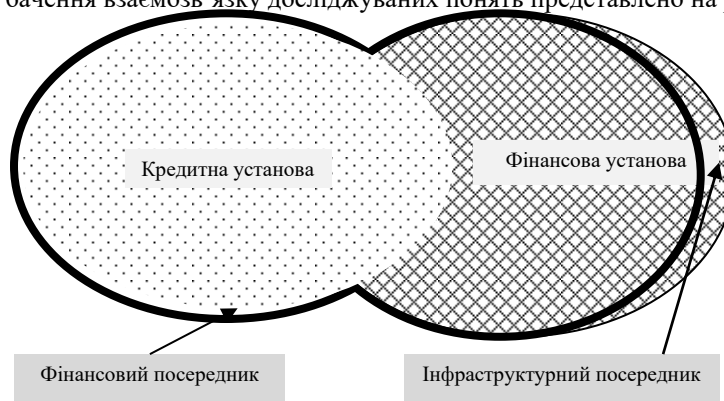


Рис. 2. Змістова підпорядкованість понять «фінансовий посередник», «фінансова установа», «кредитна установа»

Примітка. Розроблено автором.

Інше питання, яке потребує уточнення – це інституційний склад кредитних установ, щодо якого відсутнім є єдиний науковий погляд. Традиційно кредитні установи згідно інституційного підходу поділяють на банки та небанківські кредитні установи. Сама щодо останніх існують різні наукові думки, аналіз яких представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Підходи до визначення інституційного складу небанківських кредитних установ

Автор	кредитні спілки	страхові компанії	лізингові компанії	фінансові компанії (факторингові компанії)	ломбарди	пенсійні фонди	інвестиційні фонди і компанії	довірчі товариства	компанії з управління активами
Алексесенко М. Д. [1]	+	+	+	+		+	+	+	+
Бачо Р. Й. [3]	+			+	+				
Бондар Ю. А. [4]	+	+	+	+		+	+		
Версаль Н. І., Дорошенко Т. В [5]	+	+		+	+	+	+		
Вовчак О., Крентовська Л. [6, с. 8]	+		+	+	+				
Миськів Г. В. [8, с. 58]	+		+	+	+				
Мочерний С. В. [7]	+	+				+	+		
Науменкова С. В. [9]	+		+	+	+				
Полетаєв О. О. [10]	+		+	+					
Рубанов П. М. [13]	+		+	+	+				
Рябініна Л. М. [14, с. 520-532]	+			+	+	+			
Кількість згадувань	11	4	7	10	7	5	4	1	1

На нашу думку, суперечливим є віднесення страхових компаній, пенсійних фондів та інвестиційних фондів і компаній, довірчих товариств та компаній з управління активами до кредитних установ, оскільки їм не притаманні вищезначені родові ознаки.

Також, з метою обґрунтованого виділення кредитних установ у системі фінансових посередників необхідно звернути увагу на роль окремих видів фінансових посередників з позицій впливу результатів їх діяльності на економіку. На нашу думку, визначальною рисою кредитних установ є їх орієнтованість на виконання відтворювальних функцій, що забезпечує безперервний процес виробництва та реалізації продукції у всезростаючих масштабах, тобто очікуваним ефектом їх функціонування є зростання економіки країни. У свою чергу, призначенням страхових компаній є виконання захисної функції по відношенню до учасників фінансового ринку, тобто забезпечується соціальний захист населення та суб'єктів господарювання. Стосовно пенсійних фондів, то метою їх діяльності є забезпечення статку громадян після досягнення ними пенсійного віку, тобто вони функціонують у сфері виконання державних соціальних гарантій у випадку державних пенсійних фондів, а також виконують накопичувально-заощаджувальну функцію у випадку недержавних пенсійних фондів. При цьому інвестиційна діяльність останніх є похідною від їх основного призначення, а тому визначає її зміст та характер, який, як правило, є консервативним та пов'язаний із вкладеннями у

ліквідні фінансові активи. Також вважаємо, що інститут страхування та недержавного пенсійного забезпечення в економіці кожної країни виділяється з-поміж інших фінансових посередників своїм унікальним соціальним значенням, оскільки здійснює значущий вплив на рівень самоорганізованості суспільства, підвищує його самовідповідальність за власний добробут. В аспекті інвестиційних фондів та компаній вважаємо, що вони є інвестиційними посередниками, здійснюють свою діяльність на ринку цінних паперів та на рівні економічної системи призначені для створення передумов до якісних змін процесу розвитку розширеного відтворення, тобто сприяння в першу чергу інтенсивному економічному зростанню. Загалом класифікація фінансових посередників за характером проведення операцій представлена в табл. 3.

Таблиця 3

Класифікація посередників фінансового ринку за характером проведення операцій

Посередники фінансового ринку			
Фінансові посередники			Інфраструктурні посередники
Кредитні установи		Установи контрактного типу	Інвестиційні посередники
Банки	Небанківські кредитні установи	Страхові компанії, пенсійні фонди	Інвестиційні фонди та компанії (інститути спільного інвестування)
інші спеціалізовані банки (іпотечні, банки розвитку, кооперативні банки)	Кредитні спілки, ломбарди, фінансові компанії, лізингові та факторингові компанії		
Кредитні установи		Фінансові установи	

Примітка. Розробка автора за даними [20, с. 36-37; 17, с. 142; 19; 11, с. 80]

Висновок. Загалом вважаємо, що чіткість визначення економічного змісту та природи інституцій посередництва фінансового ринку та їх структурування має істотне значення для формування та реалізації концепції розвитку фінансового ринку, побудови ефективної, стимулюючої системи державного регулювання фінансових посередників, є передумовою до вдалого поєднання особливостей діяльності різних видів посередницьких установ для забезпечення їх стабільного та ефективного функціонування як цілісної системи в інтересах суспільства.

Подальші наукові дослідження будуть присвячені питанням забезпечення фінансової стабільності кредитних установ.

1. Алексєнко М. Д. Кредитні установи як провідні інституції фінансового посередництва / М. Д. Алексєнко // Економіка: теорія та практика. - 2013. - № 2. - С. 10-15.
2. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с.

3. Бачо Р. Й. Оцінка діяльності небанківських кредитних установ в Україні / Р. Й. Бачо // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія : Економічні науки. - №8-5. – 2014. – С. 123-127.
4. Бондар Ю. А. Небанківські фінансово-кредитні установи як складова кредитної системи [Електронний ресурс] / Ю. А. Бондар. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec2013/061.pdf>.
5. Версаль Н. І. Теорія кредиту : Навч. посіб. / Н. І. Версаль, Т. В. Дорошенко. – К : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 483с.
6. Вовчак О. Фінансове посередництво: економічна сутність та класифікація / О. Вовчак, Л. Крентовська // Вісник Національного банку України. – №8. - 2012. – С. 4-9.
7. Економічна енциклопедія / Відповід. редактор Мочерний С.В. – Т. 1. – Тернопіль : Академія народного господарства, 2000. – 864 с.
8. Миськів Г. В. Функціонування та розвиток кредитного ринку України / Г. В. Миськів. – Дис... докт. екон. наук : 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит. – К : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016 – 533 с.
9. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг : навч. посібн. / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
10. Полетаєв О. О. Особливості структури послуг фінансових посередників в Україні / О. О. Полетаєв // Наукові праці : Науково-методичний журнал. — 2005. — Вип. 25. — Т. 38. — С. 66–75.
11. Примостка Л. Роль банків у формуванні організованих заощаджень населення / Л. Примостка, В. Шевалдіна // Банківська справа. - №11-12 (119). – 2013. – С. 76-85.
12. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : закон України № 2664-III від 12.07.2001.
13. Рубанов П. М. Види та роль фінансових посередників на сучасному етапі розвитку фінансової системи / П. М. Рубанов // Вісник Запорізького національного університету. - №3(51), 2012. – С. 204-209.
14. Рябинина Л. Н. Деньги и кредит : учебное пособие / Л. Н. Рябинина. – К : Центр учебной літератури, 2008. – 602 с.
15. Рябинина Л. Н. Терминология и ее значение в теории и практике экономических отношений / Л. Н. Рябинина Л. Н. // Экономика Украины. - 2014. - № 2. - С. 16-28.
16. Сирота А. І. Щодо співвідношення понять кредитна і фінансова установа / А. І. Сирота // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Серія : Юриспруденція. - 2013. - №6-3. – Том 1. – С. 100-102.
17. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія - 1» ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
18. Directive 2006/48/EC of the European Parliament and of the council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions (recast). – Available at : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0048&from=EN>.
19. Madura J. Financial Markets and Institutions / J. Madura. - abridged 10th edition. – Cengage Learning, 2013. – 32 p. – Retrieved from : http://www.markrosa.com/UNO%20Fin%203303/FMI10eAbr_ch01.pdf.
20. Mishkin, Frederic S. The economics of money, banking, and financial markets / Frederic S. Mishkin. – 7th ed. – Columbia University, 2004. – 850 p.

THE DEFINITION OF THE CREDIT INSTITUTION AS A BASIC FINANCIAL INTERMEDIARY

Myroslava Khutorna

*State high educational establishment «Banking University»
Str. Andrijivska, 1, Kyiv, UA-04070 Ukraine*

This paper is devoted to the research of the economic content of the term “credit institution”. It’s grounded that unlike financial institution, the credit institution is: 1) an entity that conducts its activity on the credit market on the license grounds; 2) is an authorized party for the deposits’ receiving from the public and transforming them into the credit resources; 3) its basic operations are deposits, loans and payments.

In our opinion it’s erroneous to mean credit institution as a kind of the financial institution, because it’s only credit institution that has a unique right for the deposits funding in contrast to the holdings acquiring by the financial institutions. Nowadays economic conditions that are characterized by the globalization deepening and the rapid development of the information and communication technologies cause a firm trend for new and innovative forms of the intermediation appearing. All these influence on the financial intermediaries’ striving for the expanding their activity, unique specializations and introducing new financial services. It’s a characteristic for the credit institutions too that except credit intermediation are involved in wide range of the financial servicing. But, at the same time, they are not basic and just accompany their activity.

It’s defined the interconnection among such terms as: credit institutions, financial institutions and financial intermediaries. Only the financial institution that issues its own financial obligations for accumulating and allocation funds is a financial intermediary. They are: credit institutions (banks, saving institutions, credit unions, leasing and financial companies) and financial institutions (assurance companies, pension and investment funds). At the same time, financial institution that gives financial services only by its own funds or at the clients’ expenses is an infrastructural intermediary of the financial market (depository institution, brokers, dealers, underwriters). So, each financial institution has its own level of the involvement into the financial intermediation that can be identified by the share of the mediated allocation of the financial resources in its activity. Concerning the structure of the intermediaries of the financial market should be mentioned that it deeply depends on the national traditions and legal norms of the financial market’s institutions functioning. That is why the structure depicted in these papers first of all refers to the national financial-and-credit system.

Key words: credit institution, financial institution, financial intermediary, nonbanking credit institution.

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ – НОВИЙ ЕТАП ВЗАЄМОВІДНОСИН

Олег Гупало

Львівський національний університет імені Івана Франка

В статті характеризується співробітництво України з Європейським Союзом з часу проголошення незалежності цієї держави. Визначаються основні проблеми і труднощі, які появились на цьому шляху, а також способи їх подолання із врахуванням специфічних особливостей взаємин України з Росією.

Аналізуються можливості нового етапу взаємовідносин, що відкриваються для економіки України у зв'язку з набуттям нею статусу асоційованого членства у Європейському Союзі. Досліджуються особливості співробітництва між цими суб'єктами міжнародних відносин в нових умовах, що склалися внаслідок гібридної війни Росії проти України. Акцентується увага на використанні Україною досвіду асоційованого членства Польщі і Чехії для здобуття статусу повноправного члена Європейського Союзу.

Ключові слова: Європейський Союз, асоційоване членство, зона вільної торгівлі.

Постановка проблеми. В сучасному глобалізованому світі більшість країн є задіяними в регіональному співробітництві для вирішення проблем свого економічного розвитку. Для цього вони створюють інтеграційні об'єднання сподіваючись на економічну вигоду, хоча можуть також переслідувати політичні та інші цілі. Досвід тих країн, які вже беруть участь в інтеграційних процесах свідчить про покращення їх економічного розвитку та більш швидкого подолання проблем, що виникають. Сьогодні країни вже об'єднуються не лише для забезпечення економічного добробуту, а й для збереження миру та стабільності в регіоні. Найкращим прикладом економічної інтеграції країн у світі є Європейський Союз. Його досвід вивчають і впроваджують у себе інші регіональні угруповання держав у світі. До нього намагаються вступити майже всі країни Європи. Не є виключенням у цьому бажанні і Україна, яка знаходиться в центрі Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань становлення і розвитку європейської інтеграції займалися такі зарубіжні вчені і політики як Р. Проді, Н. Мусис, Е. Браз, А. Новак, Д. Мільчарек, Р. Станіславські та багато інших [1-6]. Багато уваги проблемі інтеграції України до Європейського Союзу у своїх публікаціях приділяли вітчизняні науковці Н. Антонюк, Б. Гудь, В. Бесараб, С. Моргун, М. Микиєвич, Н. Невідома, Г. Чередниченко та ін. [7-9]. В умовах сьогодення зростає актуальність наукових досліджень пов'язаних зі вступом України

в асоційоване членство Європейського Союзу, що визначає нову якість взаємовідносин між цими сторонами.

Мета і завдання статті. Метою цієї статті є аналіз можливостей, що відкриваються для економіки України у зв'язку з набуттям нею статусу асоційованого членства у Європейському Союзі. Завдання статті - дослідження особливостей співробітництва між цими суб'єктами міжнародних відносин в умовах єдиного інтеграційного об'єднання.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні у межах світового співтовариства налічуються десятки інтеграційних угруповань різних держав. Найбільш розвинутим серед них є Європейський Союз (ЄС). До свого нинішнього стану ЄС пройшов складний і тривалий період часу. Майже 60- річний досвід існування Європейського Співтовариства свідчить про високі результати розвитку цього інтеграційного угруповання держав. За цей час у ЄС спостерігалися швидкі темпи економічного зростання майже всіх країн Спільноти, низький рівень інфляції, безробіття, висока платоспроможність і споживання населення. ЄС нині володіють новими технологіями, високими стандартами виробництва, збереження довкілля, значними ринками капіталів.

На сьогодні Європейський Союз є унікальним прикладом багатонаціональної інтеграції, яка створила велику кількість спільних політик, що забезпечили економічний добробут громадян 28 європейських країн, мир і спокій на їх території. Саме тому нині більшість країн Європи, що не є членами ЄС, хочуть найближчим часом вступити до цього інтеграційного об'єднання. Україна також зацікавлена бути серед цих держав, щоб забезпечити своє економічне процвітання в майбутньому.

Свій шлях до Європейського Союзу Україна розпочала з підписання у Люксембурзі 14 червня 1994 року Угоди про партнерство і співробітництво з ЄС, яка визначила План дій обох сторін в рамках Європейської політики. Європейський вибір України зумовлений усвідомленням інтеграції як фактора сприяння державній незалежності, безпеці, політичній стабільності, економічному розвитку, інтелектуальному прогресу, відновленню європейської сутності країни. Ставлячи перед собою мету інтеграції до європейських структур, Україна усвідомлює, що державам цієї Спільноти належить провідна роль не лише в Європі, а й у світі, зокрема в управлінні глобальними і регіональними процесами.

Вступ України до Європейського Союзу принесе нашій державі політичний авторитет на міжнародній арені, можливість опинитися в зоні загальноєвропейської безпеки, запобігаючи при цьому новому поділу на континенті, перебувати в єдиному інформаційному просторі, бути невід'ємною частиною прогресивної політики. Він пов'язується також з можливістю використання переваг міжнародної кооперації праці та спеціалізації виробництва.

За 20 років свого співробітництва з ЄС Україна виконала всі завдання, які стояли перед нею для набуття статусу асоційованого членства Спільноти. Тому у червні 2014 року між Україною та ЄС була підписана нова Угода, за якою тепер наша держава вважається асоційованим членом Європейського Співтовариства. З цього часу наша країна вступає в новий етап взаємовідносин з Європейським Союзом. Статус асоційованого члена ЄС надає Україні можливість за певних умов стати в майбутньому повноправним членом Європейської Спільноти. Вже зараз новий статус України надає їй змогу бути краще інформованою щодо перетворень всередині ЄС, приймати участь у роботі Європейської Конференції, брати неформальну участь у переговорах (як правило, представники країн, з якими ЄС уклав Угоди про асоціацію,

запрошуються на засідання робочих органів ЄС для інформації або спільного обговорення різноманітних питань загальноєвропейського значення, таких, як екологія, сільське господарство, транспорт, фінанси, міграція населення, боротьба із тероризмом, злочинністю тощо) зокрема щодо полегшеного доступу до фінансових ресурсів ЄС.

Асоційоване членство України в ЄС необхідно розглядати як черговий етап на шляху її наближення до виконання критеріїв повноправного членства, що визначені у декларації, прийнятій Європейською Радою на самміті у

Копенгагені у червні 1993 року. “Вступ матиме місце, як тільки країна, яка цього забажає, стане спроможною прийняти на себе зобов’язання, що витікають з членства і відповідають економічним та політичним умовам. Членство вимагає:

- щоб країна-кандидат досягла інституційної стабільності та гарантувала демократію, верховенство права, права людини та повагу до захисту меншин;

- існування діючої ринкової економіки, а також здатність справлятися з тиском конкуренції та ринкових сил в межах Союзу;

- здатність прийняти зобов’язання щодо членства, включаючи дотримання цілей політичного, економічного та валютного союзу;

- спроможність Союзу приймати нових членів при збереженні водночас просування процесу Європейської інтеграції.” [8].

Повний вступ України до ЄС не може бути швидким, адже вона дуже відстає за рівнем свого економічного розвитку від країн-членів ЄС. Чергова економічна криза, яка розпочалася в Україні у 2013 році, підсилена у 2014- 2015 роках військовою агресією з боку Росії. Втрата Криму та частини території Донбасу внаслідок гібридної війни зі східним сусідом призвела до зменшення промислового та сільськогосподарського виробництва, зростання безробіття, інфляції, зниження життєвого рівня населення (розмір середньої заробітної плати та реальні доходи населення в Україні нині найнижчі в Європі).

Звичайно, з підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, для вирішення цього завдання в державі багато чого робиться. Так, при Кабінеті Міністрів України діє урядовий офіс з європейської інтеграції, створено громадську платформу з реалізації цієї Угоди, створюються нові структурні підрозділи практично в усіх органах державної влади. Відповідно до угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом з 1 січня 2016 року відкрилася зона вільної торгівлі (ЗВТ). Вона має створити сприятливі торговельні умови для експорту товарів з обох сторін. Набуття чинності Угоди про вільну торгівлю з ЄС матиме позитивне значення для української економіки навіть на її сучасному кризовому етапі. Однією з причин падіння національного виробництва і обсягів реалізації продукції на внутрішньому ринку є низька платоспроможність громадян та закриття ринку Росії для наших товарів.

Розширення доступу до ринку ЄС частково здатне компенсувати для вітчизняних товаровиробників негативні наслідки різкого падіння купівельної спроможності всередині України. В майбутньому розширення експорту українських товарів на західноєвропейський ринок може стати одним з головних факторів прискореного росту валового внутрішнього продукту в нашій державі. Саме такий ефект і наслідки мала лібералізація торгівлі між ЄС і Польщею та Чехією в середині 90-х років.

Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС принесе нам позитивні наслідки лише в тому разі, якщо задоволення інтересів і потреб країни

здійснюватиметься оптимальним, з економічної точки зору, шляхом. Тобто повинні бути створені вигідні умови не лише для задоволення поточних потреб окремих суб'єктів господарювання, але й для збалансованого сталого розвитку національної економіки в цілому.

Спільною метою співробітництва в межах зони вільної торгівлі є формування таких умов, при яких розвиток і диверсифікація торгівлі, розширення економічного співробітництва в галузях, що становлять взаємний інтерес, здійснюється на принципах Світової Організації Торгівлі (СОТ), на основі рівності і взаємної вигоди. У зв'язку з цим треба зазначити, що функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС відкриє український ринок для продукції країн Європейського Співтовариства, яка більш конкурентоспроможна по відношенню до українських товарів. А це не буде сприяти будь-яким заходам з боку нашого Уряду щодо відродження національного виробництва та призведе до перетворення українського ринку на ринок збуту товарів, які виробляються країнами ЄС. При цьому будь-які протекціоністські заходи Уряду України щодо розвитку вітчизняного виробництва будуть спростовуватись зобов'язаннями України, які вона взяла на себе при створенні зони вільної торгівлі.

В цій ситуації компромісним рішенням може стати використання принципу асиметричності при формуванні зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що передбачало б деякі вилучення із режиму вільної торгівлі, але з повним урахуванням вимог СОТ, прийняття зобов'язань про фіксацію діючих двосторонніх вилучень (тарифних або нетарифних обмежень) на погоджену дату і їхньому поступовому скороченні шляхом переговорів і консультацій протягом обговореного перехідного періоду. Для поступової адаптації внутрішнього ринку України та її національних товаровиробників до конкуренції з виробниками країн Спільноти був закладений принцип асиметричності, який передбачав, що Євросоюз на першому етапі більше відкриє доступ на ринок ЄС українським товарам, ніж Україна європейським. Крім того, Україна і ЄС зобов'язалися утриматися також від заходів у зміні податкового законодавства, які б дискримінували товари іншої сторони.

Водночас Угода про асоціацію і зону вільної торгівлі містить положення про захисний режим, за допомогою якого сторони можуть реагувати на непередбачувані проблеми у взаємній торгівлі: квоти, компенсаційне мито тощо. Захисні заходи кожною із сторін можуть бути введені:

- у сфері імпорту - якщо певний виріб ввозиться в такій кількості і за таких умов, що це спричиняє або загрожує спричинити серйозну шкоду національним виробникам чи окремим секторам економіки чи веде до серйозного погіршення економічної ситуації у певному регіоні;

- у сфері експорту - коли ліквідація мита і кількість обмежень веде до нестачі або загрози нестачі конкретного товару, котрий є важливим для сторони, яка експортує, або товар реекспортується до третьої країни, стосовно якої діють кількісні обмеження на експорт, експортне мито чи інші рівнозначні заходи. Перед введенням у дію заходів захисного режиму, сторони повинні інформувати одна одну для пошуку взаємоприйняттого рішення.

Угода про асоціацію між Україною і ЄС дозволяє сторонам заборонити чи обмежити ввіз, вивіз або транзит товару, якщо це необхідно для охорони навколишнього середовища, захисту національного багатства, інтелектуальної, промислової і комерційної власності. В Угоді закріплено право сторін на введення антидемпінгових

заходів відповідно до норм Світової Організації Торгівлі (СОТ). Це право зобов'язує сторони інформувати одна одну про початок антидемпінгових розслідувань.

Асоційоване членство України в Європейському Співтоваристві є новим і дуже важливим етапом підготовки нашої держави до повноправного членства у ЄС. На цьому етапі Україна повинна повністю гармонізувати своє законодавство з правом Євросоюзу, забезпечити вільний рух товарів, покращити умови для конкуренції, завершити структурні та адміністративні реформи. Також наша держава має приєднатися до окремих європейських програм Спільноти у сферах енергетики, транспорту, науки і технологій, сільського господарства, освіти, медицини, охорони навколишнього середовища.

Таке повномасштабне співробітництво України з Європейським Співтовариством направлене на розвиток та зростання вітчизняної економіки, підвищення рівня соціального забезпечення населення, покращення інфраструктури та екології. Водночас для подолання внутрішньої економічної кризи та переборення зовнішнього тиску з боку Росії (насамперед у сфері торгівлі) необхідно використати всі можливі шляхи залучення іноземних інвестицій з країн ЄС.

Сьогодні, у зв'язку із санкціями Євросоюзу проти Росії, з території цієї країни-агресора виведені величезні кошти обсягом понад 10 млрд. євро, які шукають вигідного розміщення. Ці кошти можуть бути вкладені в економіку України у випадку:

- створення сприятливих умов для залучення іноземного капіталу в національну економіку;
- формування стабільної законодавчої бази й умов у галузі підприємницької діяльності;
- обмін інформацією про закони, положення та адміністративну практику в галузі інвестицій.

Таким чином, створення в Україні сприятливих умов іноземного інвестування в спільній зоні вільної торгівлі є не тільки бажаним, але й обов'язковим. Чітка і виважена політика нашого Уряду щодо іноземного інвестування могла б сприяти поступовому розширенню економічного співробітництва між обома сторонами та забезпечити надходження в Україну коштів, необхідних для зростання вітчизняної економіки.

Однією з основних умов залучення інвестицій в економіку будь-якої країни є державна підтримка і законодавчий захист інвестиційної діяльності. Тому в умовах дефіциту власних інвестиційних ресурсів Україні потрібні активні дії по поліпшенню інвестиційного клімату країни.

Лібералізація інвестиційної діяльності дозволить Україні залучити необхідні кошти, нові технології і передовий досвід управління, наявність яких дасть можливість нашій країні забезпечити зростання національної економіки і входження до повноправного членства Європейського Співтовариства.

Нарівні з великомасштабними проектами, які часто вимагають дуже значних вкладень фінансових ресурсів і багаторічних переговорів, для України не менш важливим є розвиток середнього і малого бізнесу. У розвинених країнах Євросоюзу малі і середні підприємства є основою розвитку економіки і складають до 80% від загального числа підприємств. Тому важливим сьогодні є створення реальної системи заохочень і захисту вкладень капіталу, в тому числі й іноземного, в об'єкти саме малого і середнього бізнесу, а також у галузі, підйом яких дозволить забезпечити розвиток всієї національної економіки.

Для підтримки малого і середнього бізнесу в Україні створено Фонд підтримки підприємства, який надає фінансову допомогу у вигляді кредитів суб'єктам

підприємницької діяльності. Метою цієї підтримки є розвиток підприємництва в Україні, створення нових робочих місць. Повернені кошти Фонд використовує на рефінансування, тобто для надання нових позик суб'єктам підприємницької діяльності. Цей фонд також займається розробкою програм підтримки проблемних регіонів України (таких як Донецька і Луганська області) разом із залученням як вітчизняних, так і іноземних інвесторів.

Аналізуючи досвід Польщі і Чехії на етапі асоційованого членства у Євросоюзі стосовно питання залучення іноземних інвестицій, потрібно враховувати, що тільки за умови досягнення певного рівня соціально-економічного розвитку стає можливим залучення іноземного капіталу. Більше того, стан справ країни у сфері іноземного інвестування є критерієм, який свідчить про рівень ринкових реформ, про рівень довіри європейської та світової спільноти до прав власності, до стану справ у країні загалом.

Тому для України загальними умовами підвищення інвестиційної активності і створення сприятливого інвестиційного клімату в найближчій перспективі є:

забезпечення політичної стабільності в країні, вирішення збройного конфлікту на Донбасі, повернення Криму до України;

зміцнення виконавчої влади, довіра населення і суб'єктів господарської діяльності до її дій;

завершення всіх розпочатих реформ;

досягнення макроекономічної стабільності, збалансована і послідовна макроекономічна та антимонопольна політика, створення реальних передумов поживлення економіки і подальшого економічного зростання;

вдосконалення і забезпечення стабільності економічних законодавчих і нормативних актів, податкових і митних режимів, створення сприятливого податкового клімату в країні;

рішуча та ефективна боротьба з корупцією;

покращення виробничої та транспортної інфраструктури;

залучення інвестицій в проблемні регіони, створення на їх території спеціальних економічних зон і спеціального режиму інвестиційної діяльності, який передбачає пільговий режим оподаткування;

розвиток фондового ринку та біржової діяльності;

розвиток системи страхування ризиків інвесторів;

зміцнення позицій банківського сектору, що може гарантувати інвестиціям дотримання платіжної дисципліни.

Виконання Україною наведених та перерахованих вище умов забезпечить їй не лише надходження іноземних інвестицій, економічне зростання, а й входження в якості повноправного члена до європейського економічного простору, що називається Європейським Союзом.

Висновки. Європейський Союз є сьогодні унікальним прикладом багатонаціональної інтеграції 28 країн Європи, що забезпечує спільний розвиток їхніх економік і мирне співіснування націй. Україна стала на шлях євроінтеграції у 1994 році. За 20 років просування на цьому шляху вона спромоглася стати у червні 2014 року асоційованим членом Європейської Спільноти. Сьогодні Україна перебуває в одній з ЄС зон вільної торгівлі, яка відкриває для нашої держави великі можливості стати в недалекому майбутньому повноправним членом цього найкращого у світі інтеграційного об'єднання країн.

Прямими загальноекономічними наслідками членства України в цій організації будуть: забезпечений гарантований доступ до світових ринків товарів, робіт і послуг

за рахунок отримання відповідних прав для захисту своїх інтересів на світових ринках, значне розширення обсягів іноземних інвестицій, що залучаються, і захист інтересів національного виробника. Лібералізація інвестиційної діяльності дозволить Україні залучити необхідний капітал, нові технології та передовий досвід управління, наявність яких дасть можливість нашій країні здійснити підйом національної економіки і ввійти у світову економічну спільноту.

1. Романо Проді. Задум об'єднаної Європи, перекл. з італійської. - Київ, "К.І.С.", 2002,- 140 с.
2. Ніколас Мусис. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Перекл. з англійської. - Київ, "К.І.С.", 2005. - 466 с.
3. Brok Elmar. Issues relating to the Constitution for an enlarged European Union, *Interconomics*, v. 38, n. 4, July-August 2003, p. 168-188.
4. Новак Алоїзи З. Європейська інтеграція. Шанси для Польщі - досвід для України. - Перекл. з польської. - Львів 2006. - 192 с.
5. Robert Stanislawski, Aleksandra Januszkiewicz. Unia Europejska dla menedzerow - warunki funkcjonowania oraz rozwoju malej i sredniej przedsiebiorczosci w kontekscie zalozen unijnych. - Lodz. Politechnika Lodzka, 2011.-295 p.
6. Мільчарек Д. Європейський Союз та його місце в сучасному світі. / Даріуш Мільчарек. - Львів : "Інформація. Поступ. Перспективи", 1111, 2008. - 172 с.
7. Україна на шляху європейської інтеграції. - науково-практичний збірник матеріалів. - Київ, Т-во Карла Дуйсбурга, 2000. - 236 с.
8. Європейський Союз: політика, економіка, право. Навчальний посібник / за ред. д-ра іст. наук Н.В. Антонюк, канд. юрид. наук М.М. Мікієвича. - Львів, 2005.-532 с.
9. Буряк П.Ю., Гупало О.Г. Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навчальний посібник. - 2-е видання, доповнене. - К.: «Хай-Тек Прес», 2008. - 352 с.

UKRAINIAN COOPERATION WITH THE EUROPEAN UNION – NEW PHASE OF RELATIONS

Oleh Hupalo

Ivan Franko National University of Lviv, Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine

The cooperation between Ukraine and the European Union from the period of the state independence proclamation is characterized. The main problems and difficulties that appeared in this way as well as the conditions of overcoming obstacles considering specific peculiarities of the relations between Ukraine and Russia are defined.

The possibilities of a new relation stage that are open before Ukraine's economy taking into consideration acquiring a new associate membership status in the European union are analyzed. The peculiarities of cooperation between these international relation subjects in the new conditions that are happening as a hybrid war result of Russia against Ukraine are researched. The special attention is paid to the use of the associate membership experience of Poland and Check Republic for Ukraine aimed at enjoying a full rights member of the European Union.

Keywords: European Union, associate membership, the free trade zone.

УДК 658.8

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Тетяна Гуштан

Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського НТЕУ

Систематизовано особливості організації торгівлі в мережі Інтернет. За результатами проведеного порівняльного аналізу діяльності вітчизняних Інтернет-магазинів та web-вітрин було деталізовано найбільш типові проблеми, виявлено причини їхнього виникнення та спрогнозовано можливі наслідки; узагальнено основні переваги Інтернет-магазинів перед звичайною формою роздрібною торгівлі; розкрито найбільш відчутні недоліки здійснення покупок через Інтернет-магазин; систематизовано переваги і недоліки розповсюджених моделей ведення роздрібною електронною торгівлі; запропоновано основні шляхи підвищення ефективності Інтернет-торгівлі.

Ключові слова: Інтернет-торгівля, web-вітрина, Інтернет-магазин

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій.

Інтенсивний розвиток Інтернет-торгівлі в світлі глобалізації світової економіки, що викликаний жорсткою конкуренцією в умовах товарного різноманіття, є предметом сучасних наукових досліджень. Особливої актуальності набуває вивчення прикладних засад створення і функціонування інтернет-магазинів на ринку електронної комерції для отримання максимальних вигод з боку компаній, фірм і підприємств.

За дослідженнями The Boston Consulting Group, Інтернет-економіка G20 досягла до 2016 року \$ 4,2 трлн., що майже вдвічі більше від показника 2010 року. У всьому світі майже половина населення є користувачами мережі: їхня кількість за аналогічний період зросла з 1,9 млрд. до 3 млрд. [1]. Зазначимо, що кількість регулярних користувачів електронною мережею Інтернет на початку 2016 року складала майже дві третини (62 %) дорослого населення України. Як свідчать дані опитування Київського міжнародного інституту соціології, частка Інтернет-користувачів серед людей 18-39 років в Україні сягнула 91% [2]. Отже, компаніям слід якомога швидше адаптуватися до нової онлайн-реальності, яка принесе їм високе зростання.

Вивченню питань електронної комерції з економічної точки зору присвячені роботи таких зарубіжних авторів, як П. Хек манн [3], Р. Фріберг, М. Гансландт, М., А. Сандрстом, Т. Ліара, Ж. Бейлі та ін. Практичні питання широко досліджується в роботах вчених Університету Стенфорд: Е. Марті, С. Томас, Е. Урбан та ін., які на конкретних прикладах розглядають вплив різних чинників на розвиток електронної комерції.

У працях вітчизняних науковців Валькової Н. В., Возного М. І., Галочкіна О. В., Галочкіна О. О. [4], Забарилу М. [5], Кавун О. О., Тягунової Н. М., Євтушенко Д. Д. проведено дослідження сучасних тенденцій розвитку Інтернет-торгівлі. Проблема організації логістики на підприємствах електронної торгівлі в Україні присвячено праці Гринів Н. Т. [6], Кіндій М. В., Мага М. М. Проте, досі не розкрито питання підвищення ефективності торгівлі в мережі Інтернет, не деталізовано найбільш типові проблеми діяльності вітчизняних Інтернет-магазинів. Зокрема, потребує уваги систематизація переваг і недоліків розповсюджених моделей ведення роздрібно-електронної торгівлі, яка значною мірою активізує бізнес-процеси в економіці.

Мета проведеного дослідження - широкий системний і порівняльний аналіз особливостей, форм і методів ефективної діяльності в сфері електронної торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Зупинимось детальніше на дослідженні особливостей організації торгівлі в мережі Інтернет. Найбільш розповсюдженими є три типи систем Інтернет-торгівлі:

1) web-вітрина - оформлений web-дизайнерськими засобами прайс-лист торгової компанії з можливістю прийому замовлень. Така система найкращим чином підходить для підприємств малого та середнього бізнесу. Web-вітрини не мають інтерактивних інтерфейсів управління і не пов'язані безпосередньо з бізнес-додатками компанії. Обмін даними з web-вітриною проводиться менеджерами вручну, за допомогою передачі файлів;

2) Інтернет-магазин - повнофункціональна система ведення Інтернет-торгівлі з індивідуальними бізнес-схемами взаємодії зі споживачами. Інтернет-магазин містить, окрім web-вітрини, всю необхідну бізнес-логіку для управління процесом Інтернет-торгівлі (бек-офіс). Гнучкість налаштувань бек-офісів Інтернет-магазинів і можливість швидкої розробки індивідуального web-дизайну дозволяють використовувати Інтернет-магазин для організації торгівлі широким спектром товарів і послуг компаніям середнього і великого бізнесу;

3) Торгова Інтернет-система (ТІС) - складна і потужна система ведення торгових операцій через Інтернет, у якій повністю інтегровані торговельні процеси offline і системи online бізнесу компанії. Досягається це шляхом інтеграції зовнішнього Інтернет-магазину в бізнес-додатки, які є в компанії, з системами складського обліку, торгово-обліковими і бухгалтерськими системами, а для великих корпорацій - з ERP-системами, тобто ТІС є Інтернет-магазин, бек-офіс якого повністю (в режимі реального часу) інтегрований в торговий бізнес-процес компанії.

З перерахованих трьох типів систем Інтернет-торгівлі в Україні практично немає ТІС, досить багато Інтернет-магазинів та величезна кількість web-вітрин.

За результатами проведеного порівняльного аналізу особливостей діяльності вітчизняних Інтернет-магазинів та web-вітрин було систематизовано найбільш типові проблеми, виявлено причини їхнього виникнення та спрогнозовано можливі наслідки (табл.1).

Ще одна суттєва проблема організації Інтернет-торгівлі полягає в тому, що цей сегмент ринку майже не контролюється, оскільки контроль за доступом користувачів до сайтів в умовах ринку неможливий. Незважаючи на це, впорядкувати Інтернет-торгівлю не тільки потрібно, але і можливо.

Такі технології існують і вже використовуються за кордоном, наприклад, на міському рівні створюється торговий портал - своєрідний Інтернет-гіпермаркет, де будуть представлені всі товари, які добре зарекомендували себе в Інтернет-магазинах. Зрозуміло, що обслуговування гігантського Інтернет-каталогу, який

потрібно постійно оновлювати, вимагає неабияких витрат, і це не може не відбитися на цінах. Але, натомість, покупець отримає товар з гарантованою якістю, а магазини, що потрапили в портал, підвищать свій авторитет. Роботи в цьому напрямку здійснюються і в нашій країні.

Таблиця 1

Систематизація проблем у діяльності Інтернет-магазинів та web-вітрин в Україні

Характеристика проблеми	Причина виникнення	Прогнозовані наслідки
1. Відсутня стратегія розвитку	Створення для подальшого продажу	Не виживають, оскільки не зможуть отримати інвестиції
2. Проблеми з кваліфікованим персоналом (брак досвідчених менеджерів з продажу, маркетологів, слабка логістика)	Не приділялась увага торгівлі як основному виду діяльності	Низький рівень зростання через системні порушення у строках поставання, безвідповідальному ставленні до покупців тощо
3. Низький рівень обслуговування	Відсутність набору професійних послуг з доставки, логістики, маркетингу	Втрата постійних і потенційних клієнтів
4. Відсутність комплексної нормативно-законодавчої бази	Низький рівень уваги з боку держави	Низький рівень довіри з боку інвесторів і потенційних покупців; зниження темпів розвитку; невідповідність вимогам щодо організації торгівлі (відсутність сертифікатів тощо)
5. Низький рівень довіри з боку гуртових постачальників	Робота в тіні	Низький рівень зростання
6. Низький рівень використання можливостей онлайн-платіжних систем	Незахищеність клієнтів і магазинів від шахраїв	Втрата постійних і потенційних клієнтів

Джерело: розроблено автором

Для того, щоб торгівля в режимі онлайн стала інструментом, здатним приносити прибуток, необхідно брати до уваги такі аспекти:

1) всіяко мотивувати потенційних клієнтів до здійснення покупок через Інтернет, оскільки більшість користувачів люблять просто «пройтись» по мережі, та поспілкуватися у соцмережах, а не здійснювати покупки;

2) хаотичність та інформаційна перевантаженість більшості сайтів ускладнюють залучення і утримання потенційних клієнтів. За даними досліджень, користувач повинен протягом перших восьми секунд побачити на сайті щось для себе корисне, в іншому випадку він просто піде далі;

3) брак професійних фахівців з Інтернет-маркетингу і реклами впливає на якість послуг, які надаються.

Очевидно, що майбутнє сегменту Інтернет-торгівлі в Україні багато в чому залежить не тільки від того, як швидко буде рости аудиторія, а й від того, як швидко тут вдасться вирішити проблему з проведенням платежів в режимі реального часу, або хоча б привчити користувачів регулярно здійснювати покупки через мережу.

Окрім того, конкуренція Інтернет-магазинів з класичним торговим сектором змушує їх власників шукати нові підходи в організації електронної торгівлі. Один з основних способів залучити потенційних клієнтів та підвищити рівень продажів - покращення сервісу та інформаційної підтримки покупців, оскільки, незважаючи на

ряд переваг, електронна торгівля має і свої мінуси. Здебільшого, представлення товару в Інтернет-магазинах - це його текстовий опис і фотографія. Покупцеві ж хочеться потримати товар в руках, розглянути його більш детально.

Основні переваги Інтернет-магазинів перед звичайною формою роздрібною торгівлі систематизовано у таблиці 2.

Таблиця 2

Переваги Інтернет-торгівлі

Переваги продажів через Інтернет	Переваги покупок через Інтернет
Глобальна присутність, доступ до нових ринків	Глобальний вибір широкого спектру товарів
Цілодобовий режим роботи	Доступність в будь-який зручний час і з будь-якої точки світу
Необмежені масштаби бізнесу	Простота відвідування і порівняння альтернатив
Зменшення капітальних і операційних витрат часу та ресурсів	Прямі поставки за низькими цінами
Персоналізація обслуговування і індивідуалізація продукції	Індивідуалізація запитів. Зростання поінформованості про товар
Висока гнучкість бізнесу	Висока якість обслуговування
Підвищена якість обліку, контролю, аналізу і реакції на зміни	Зручність користування

Джерело: розроблено автором

Найбільш відчутними недоліками здійснення покупок через Інтернет-магазин можна вважати наступні:

- покупець не має можливості потримати товар в руках перед покупкою;
- як правило, покупки роблять імпульсивно, а в разі електронної комерції значно підвищується відсоток відмов від покупки, незавершених угод;
- значно складнішою є організація доставки: якщо з реального магазину покупці самі відвозять або забирають свою покупку (якщо тільки це не великогабаритний товар), то в разі електронної комерції всі замовлення повинні бути доставлені покупцеві;

- Інтернет-магазин є недоступним для тих, хто не вміє працювати в Інтернеті, проте, це питання часу, оскільки число користувачів Інтернету невпинно зростає.

Слід також зазначити, що залежно від обраної бізнес-моделі існують різні підходи в організації Інтернет-торгівлі. Пропонуємо систематизувати переваги і недоліки розповсюджених моделей ведення роздрібною електронною торгівлі (табл. 3).

Таблиця 3

Переваги і недоліки розповсюджених моделей ведення роздрібною Інтернет-торгівлі

Модель	Переваги	Недоліки
Електронний торговий ряд	Дешеве рішення, підходить для реклами товарних пропозицій, розміщених у вже існуючих магазинах; широкий асортимент.	- відсутність єдиних стандартів якості обслуговування; - залежність від рівня розвитку торгового ряду; - складність індивідуалізації товарної пропозиції; - висока конкуренція серед учасників.

Інтернет-вітрина	Відносно недороге і нескладне інтернет-рішення, швидкість виходу на ринок.	<ul style="list-style-type: none"> - реалізується тільки оформлення заявки; - відсутні всі інші складові процесу продажу (виписка рахунку, інтерактивні взаєморозрахунки, відстеження виконання замовлення, надання знижок тощо); - неможливо використовувати повністю кошти автоматизації бізнес-процесів і цим суттєво підвищити ефективність комерційної діяльності.
Інтернет-магазин, який не має власних складів і працює за договорами з постачальниками	<ul style="list-style-type: none"> - більш високий рівень автоматизації бізнес-процесів, ніж в інтернет-вітрині; - відносна легкість виходу на ринок (немає необхідності в створенні складських запасів). 	<ul style="list-style-type: none"> - обмежена ефективність логістики та, як наслідок - тривалі терміни комплектації і доставки замовлення; - при збільшенні аудиторії сильно зростають витрати на логістику; - відсутність додаткових послуг
Інтернет-магазин, який має власні складські запаси	Гнучка система цін, має всі переваги Інтернет-торгівлі	Найбільш капіталомісткий спосіб ведення електронної комерції

Джерело: розроблено автором

Зазначимо також, що необхідними умовами підвищення ефективності Інтернет-торгівлі є:

- по-перше, фокусування пріоритетної уваги на клієнта (його потреби, різні способи подачі товару тощо), а не на товар, як це було раніше;
- по-друге, проект постійно необхідно розвивати, відточувати технологію продажів і доводити роботу до досконалості.

Окрім того, для стабільного зростання обсягів продажу і прибутку Інтернет-магазину необхідно перманентно вирішувати такі завдання:

- залучення клієнтів;
- збільшення конверсії замовлень;
- оптимізація витрат.

До дієвих і ефективних способів залучення цільової аудиторії Інтернет-магазину належать:

- концентратори прайс-листів;
- пошукові системи;
- контекстна реклама;
- реклама на тематично схожих порталах;
- партнерська програма магазину.

Збільшення конверсії замовлень здійснюється через:

- завоювання довіри потенційних покупців (розміщення детальної інформації про Інтернет-магазин, умови гарантії та гарантійного обслуговування, умови повернення товару та грошей, адреси сервісних центрів, створення платформи для відгуків тощо);
- якісний опис всіх товарів, їх можливостей та характеристик;
- розробку ефективних рекламних пропозицій;
- використання методу cross-sale (пропонування суміжних або схожих товарів);
- дисконтування;

- гнучкі варіанти оплати;
- пропозиції з доставки (найбільш приваблива - безкоштовна доставка у стислі терміни або експрес-доставка за відповідну доплату);
- послуги продавця-консультанта;
- розширення асортименту;
- зворотній зв'язок з клієнтом (розсилка пропозицій щодо знижок і акцій, нових надходженнях тощо);
- якісний дизайн сайту та зручна навігація;
- присутність у соцмережах;
- пошук магазинів-партнерів.

Оптимізація витрат здійснюється за допомогою підбору кваліфікованого персоналу, професійної логістичної системи, ефективного управління кур'єрською службою і вигідною орендою приміщень.

Висновки. Загальна динаміка і тенденції Інтернет-торгівлі в світовій економіці в епоху глобалізації та постіндустріального суспільства дають підстави стверджувати, що в найближчій перспективі в Україні відбудуться докорінні зміни у розвитку електронної торгівлі та дотичних до неї сфер діяльності, що, безсумнівно, сприятиме економічному зростанню і активізації бізнес-процесів в економіці.

1. У 2016 році обсяг Інтернет-економік провідних країн світу зріс у двічі. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://news.bigmir.net/technology/525469-Y-2016-roci-obsyag-internet-ekonomik-providnih-krain-svity-zroste-vdvichi---eksperti>
2. Динаміка використання Інтернет в Україні: лютий-березень 2016. Прес-реліз. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=621&page=1&t=5>
3. Heckmann P. Cross-Channel Integration in Retail Creating a Seamless Customer Experience [Electronic resource] / P. Heckmann, M. Kesteloo, B. Schmaus, R. Huisman. – 2014. – Accessed mode : <http://www.booz.com>
4. Галочкін О. В. Стан електронної торгівлі в Україні: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / О. В. Галочкін, О. О. Галочкіна – Режим доступу : <http://bsfa.edu.ua/files/konf/22032013/s5/Halochkin.pdf>
5. Забарилло М. Ключові тенденції розвитку форматів роздрібною торгівлі в Україні та Європі [Електронний ресурс] / М. Забарилло. – 2014. – Режим доступу : <http://www.gfk.com>
6. Гринів Н. Т. Логістика електронної торгівлі в Україні / Н. Т. Гринів, М. В. Кіндій, М. М. Мага // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Логістика. – 2010. – № 690. – С. 576-580
7. Українці активно купують в Інтернеті електроніку та одяг і бояться робити передоплату [Електронний ресурс] / GFK. – 2014. – Режим доступу : http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/pressreleases/20121108_gfk_retail_online_rel_ukr.pdf

**THEORETICAL PRINCIPLES OF EFFECTIVE INTERNET TRADE IN
UKRAINE****Tetiana Hushtan***Uzhgorod trade and economic Institute of KNTEU*

The features of trading on the Internet are systemized in the investigation. As a result of the comparative analysis of the domestic Internet shops and web – showcases, the most common problems were circumstanced, the reasons of their occurrence were found and possible consequences were predicted; the main advantages of online stores vis-a-vis the usual form of retail were summarized; the most notable shortcomings of purchases through the online store were revealed; the common advantages and disadvantages of doing retail e-commerce were systematized; the basic ways to improve e-commerce were offered.

Keywords: Online shopping, web-showcase, shop online.

УДК 658.1.01:[005.7:005.53]

ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТОК ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН

Євген Цікало

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: tsikala@ukr.net*

Запропоновано підхід до дослідження інтегрованих систем управління, що ґрунтується на використанні характеристик системи в якості індикаторів для прийняття рішень, адекватних змінам її стану, та на поєднанні процесів інтеграції і дезінтеграції з процесами самоорганізації системи.

Ключові слова: дезінтеграція, життєвий цикл, інтеграційні ознаки, інтеграція, самоорганізація, система управління, стан.

В системі, як цілісному утворенні, завдяки властивості емерджентності виникає синергетичний ефект результативності її функціонування. Емерджентність є об'єднуючою властивістю, яка у просторовому і часовому вимірах проявляється як інтегративна якість системи. Величина ефекту залежатиме від сили прояву (дії) властивості, а отже від ступеня інтегрованості (інтеграції) системи. Тому для досягнення найліпшого співвідношення між ступенем інтеграції та ефектом (назвемо його синергетичним ефектом від інтеграції) необхідно досліджувати як формування інтеграційного статусу системи, так і його вплив на ефект функціонування системи.

Перебування системи в статусі інтегрованої стає невіддільним від досягнення синергетичного ефекту.

Набуття системою інтеграційних ознак (ознак інтеграції – характеристик, означених за видами та вимогами інтеграції, що задають інтегровану структуру, та перебуваючих під впливом інтеграційних чинників) виступає завданням її управління, в межах взаємодії джерела і приймача управлінського впливу. Тому функціонування системи розглядатимемо як взаємодію керівної і керованої частин, що складатимуть систему управління. Таким чином, досягнення інтегрованості системи лежатиме в площинах побудови інтегрованої системи управління (ІСУ) та підтримки її як такої.

Діяльність суб'єкта господарювання змінюється під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, що робить його систему управління динамічною. Це означає, що ІСУ повинна бути чутливою до змін, реакція на які відбуватиметься через ознаки інтеграції. В якості характеристики чутливості виступатиме ступінь інтеграції, як своєрідний узагальнений (інтегральний) показник, обумовлений частковими показниками інтеграції - показниками інтеграційних ознак.

Врівноваженість і стійкість ІСУ означатиме дотримання певного значення інтегрального показника. Не виключено, що часткові показники при цьому змінюватимуться. Якщо ІСУ виходить з врівноваженого стану, то вона

дезінтегрується. Причини викриватимуться із часткових показників ознак інтеграції. В даному випадку зміна будь-якого часткового показника призводитиме до зміни інтегрального показника, а отже, сигналізуватиме про дезінтеграцію.

Для множини значень часткових показників, що є нестабільною (нечіткою) – "коливається", можна встановити діапазони змін, в межах яких вважатиметься допустимим стан інтеграції відповідно до економічного стану системи. Теоретично тут також відбуватиметься дезінтеграція, але несуттєва. Опрацьовуючи таку ситуацію також можна домогтися поліпшення функціонування системи за рахунок усунення несуттєвої дезінтеграції. В даному випадку принципова оцінка прийняття рішень здійснюватиметься на основі співставлення вигід і витрат. Крайні значення діапазонів змін значень часткових показників означатимуть критичні межі, за якими настає суттєва дезінтеграція, а отже, значення показників ступеня і ознак інтеграції сигналізуватимуть про необхідність прийняття рішень, адекватних складності та важкості ситуації.

Зауважимо, що дезінтеграційна зміна масштабів (структури, змісту) системи позначатиметься на ознаках. Необхідно намагатися не зменшити ступінь інтеграції після повернення системі статусу інтегрованої за іншого масштабу, підтримуючи прийнятний економічний стан.

Динаміка зміни показника ступеня інтеграції буде реакцією на динаміку змін в господарських процесах, що проявлятиметься у зміні значень інтеграційних ознак (їхніх показників). Ступінь інтеграції знаходитиметься під навантаженням факторів. Ознаки виступатимуть індикаторами-рецепторами факторних впливів, а отже, можливих змін процесів.

Рішення щодо здійснення конкретних процесів (господарських операцій) проектується системою управління та супроводжуються нею у фазі реалізації на основі зворотного зв'язку. Тому про індикаторну активність інтеграційних ознак можна говорити з таких позицій: задання (визначення) значень ознак на спроектоване рішення з орієнтацією на очікуваний ефект від реалізації рішення; фіксування поточних змін значень ознак під час реалізації рішення та їхня оцінка і можливе перепроєктування рішення; фіксування кінцевих значень ознак та оцінка ступеня інтеграції у співвідношенні з отриманим ефектом.

У ході реалізації рішення система управління повинна динамічно регулюватися, синхронізовано із змінами значень інтеграційних ознак на основі їх контрольно-аналітичного опрацювання, що забезпечуватиме підтримку її інтеграційного статусу з відповідним ступенем інтеграції.

Надалі виходимо з того, що ступінь інтеграції (рівно ж як інтеграційні ознаки) повинен бути достатньо чутливим до впливів факторів, щоб вловлювати (відображати) "тонкощі" впливів, які можуть спричинити за "ефектом дрібниці" зміни в діяльності суб'єкта господарювання, переводячи його з рівноважного стану у нерівноважений.

Стан суб'єкта виступає інформаційно-економічним продуктом ІСУ, що характеризує можливість ведення господарської діяльності. Сприймаючи факторні впливи, ІСУ налаштовується стратегічно і тактично на досягнення стану, що уможливило безперервність діяльності відповідно до тактико-стратегічних цілей. Таке налаштування відбувається завдяки інваріантності структури системи відповідно до факторних впливів (збурень), а також її відновлювальності. У випадку унеможливлення діяльності, наприклад, перебування під загрозою банкрутства, необхідна реструктуризація системи.

Таким чином, можна говорити про допустимі зміни стану, а отже, ступеня інтеграції і не допустимі, що пов'язані з руйнівними процесами та суттєво якісною

дезінтеграцією, співвідносно з порушенням рівноваги. Неврівноважений стан характеризуватиметься "сплеском" ступеня інтеграції. При цьому дезінтеграція може відбуватися масштабно, як за усіма видами (цільова, функціональна, організаційна, інформаційна, інструментально-прикладна [1]), так і за окремим видом. Таким видом може виступати той, що обраний як пріоритетний на основі оцінки суттєвості ефекту віддачі від інтеграції. Не виключено, що головна причина дезінтеграції міститиметься в непріоритетному виді, внаслідок появи нових факторів, які не були враховані в існуючій моделі інтеграції.

Зміна ступеня інтеграції буде індикаційною передумовою в здійсненні трансформації ІСУ за життєвим циклом, шляхом: реінтеграції – відновлення та вдосконалення (поліпшення, модернізації, перебудови) існуючої системи; нової інтеграції – докорінної перебудови зі створенням життєздатної структури ІСУ протягом певного проміжку часу, співвідноситься із діапазоном змін ступеня інтеграції, з огляду на існування ефекту функціонування (синергії), що задовольнятиме суб'єкта господарювання і вважатиметься прийнятним станом. Вихід за межі діапазону сигналізуватиме про нарізлі зміни в ІСУ.

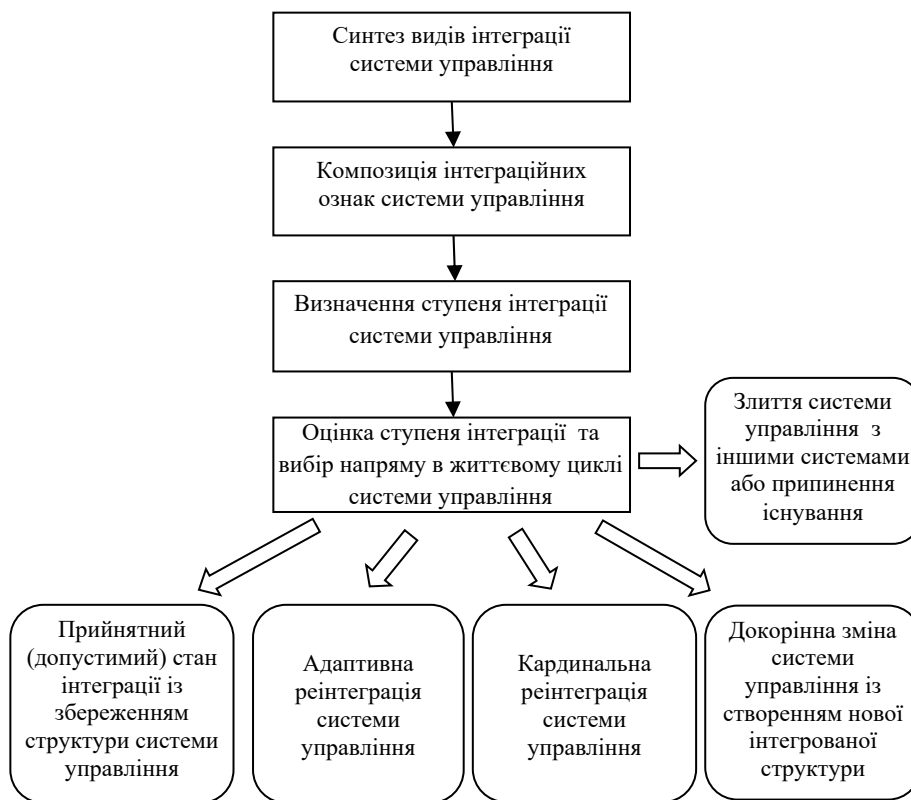


Рис. 1. Трансформаційні розгалуження в життєвому циклі інтегрованої системи управління

Додамо, що додатковим показником оцінки ступеня інтеграції, в контексті ефективності його досягнення буде величина витрат-проектних можливостей і витрат-можливостей на динамічну реінтеграційну зміну системи. Цей показник теж треба співвідносити з ефектом. При цьому зауважимо, що перевищення витрат над ефектом (результатним показником) буде сигналом для здійснення кардинальних змін стратегічного характеру у перетворенні ІСУ.

Інтеграційні ознаки, як оціночні характеристики ІСУ, проявляються в просторовому і часовому аспектах, що відповідає структурній і змістовно-динамічній прив'язці до системи.

Наявність таких ознак задає просторовий (топологічний) вимір інтегрованої структури, як сукупності структурних елементів ІСУ та зв'язків між ними. Тобто структура системи управління вважатиметься інтегрованою за наявності її покриття інтеграційними ознаками. Відсутність (зникнення) якихось ознак свідчатиме про структурні "розриви", тобто, про порушення інтегрованості – структурну дезінтеграцію. Наприклад, вихід з ланцюжка кооперованих зв'язків одного з учасників, порушує потоковість процесів господарської діяльності, що у випадку відсутності запобіжних варіантів, гальмує процеси.

У часовому аспекті ознаки дозволяють визначити в динаміці, за мірою інтегрованості, змістовність функціонування структурних елементів та зв'язків між елементами системи. Тобто навіть при збереженні інтегрованої структури, наповнення (зміст) структури може бути різним за значеннями відповідних ознак, а отже ступінь інтеграції теж буде різним (високим, низьким, іншим). Тут треба говорити про допустимий діапазон змін значень ознак інтеграції і його порушення. В останньому випадку матиме місце негативний результат або стан діяльності, різке зменшення або відсутність ефекту, що може свідчити про негативні симптоматичні тенденції до структурних руйнувань. Наприклад, поява сумнівної дебіторської заборгованості, може привести до безнадійної дебіторської заборгованості і, як наслідок, до недостатності обігових коштів та наступних ускладнень. Це свідчить про системну неспроможність, слабкість, перевантаженість (тиск, напруженість), не дієвість, що може бути локалізовано в структурі. Додамо, що нульові інтеграційні ознаки, по суті є структурними втратами, атрафакційними чи деградаційними проявами, що спричиняють дезінтеграцію.

Тому вихід за межі допустимого діапазону змін значень ознак інтеграції вважатимемо змістовно-динамічною дезінтеграцією, стосовно якої повинні задіюватися контрзаходи з недопущення її поглиблення, зростання масштабів розповсюдження, переростання в явище незворотності інтеграції.

Іншою буде реакція, коли дезінтеграція є умовою переходу системи на якісно новий рівень функціонування і розвитку. Тут, радше, мова йтиме не про адекватні адаптивні контрзаходи, а про супровід (керування) процесу дезінтеграції з метою кардинальної реконструкції діючої системи, створення нової інтегрованої системи чи інтеграції з іншою системою.

За дезінтеграційними процесами стоять чинники неможливості прийняття рішень або неадекватності рішень, що реалізуються. В основі дезінтеграції лежить ентропійність інформації, що представляється її недостатністю, нечіткістю, неоднорідністю, деструктивністю, асиметричністю. Господарські рішення в такому інформаційному полі мають економічне оформлення, пов'язане з недоцільністю, невігідністю, невмотивованістю та ризиковістю й інтуїтивністю дій.

За синергетичною теорією при зростанні ентропії зростає неупорядкованість у відкритій системі.

Засадничою установкою в дослідженні ІСУ як відкритої системи (такої, що контактує із зовнішнім середовищем), виступає посил про те, що зміна в стані системи розглядається як порушення її стійкості (рівноваги), що повинно відобразитися на ступені інтеграції. Певний стан спричиняють флуктуації – процеси, що протікають в системі чи впливають на систему, відображають внутрішньо і зовнішньосистемні взаємодії, реалізують напрям руху системи та є об'єктом або продуктом прийняття управлінських рішень.

Зміна стану на нестійкий відбувається внаслідок зростання невизначеності (ентропії), спричиненої діями зовнішніх і внутрішніх факторів. Як зазначено у праці [3, С.184], "у відкритій системі вплив ентропії може зрівноважити її зростання в самій системі, і тому існує ймовірність виникнення стаціонарного стану". Пошуки рішень спрямовуватимуться на самоорганізацію системи, досягаючи її впорядкованості у формі інтеграційного утворення певного ступеня.

Якщо відтік (зменшення з врахуванням взаємодії із зовнішнім середовищем) ентропії перевищує її внутрішнє зростання, то в системі відбуваються макроекономічні великомасштабні флуктуації, внаслідок яких запускаються самоорганізаційні процеси, спрямовані на створення впорядкованої структури. Таку структуру ще асоціюють із станом, який виникає в результаті "когерентного (погодженого) поведження великої кількості частин" [3, С.184], що за суттю виступає як набуття інтегративної системної якості.

У праці [3] зазначено, що "у відкритих системах, далеких від рівноваги, виникають ефекти узгодження, коли елементи системи корелюють, узгоджують своє поведження. У результаті погодженої взаємодії відбуваються процеси впорядкування, виникнення з хаосу певних структур, перетворення й ускладнення систем. Чим більше відхилення від стану рівноваги, тим сильніше охоплення кореляціями та взаємозв'язками, тим вища узгодженість процесів. Однорідний стан рівноваги може втрачати стійкість і незворотно переходити у стаціонарний стан, стійкий щодо малих збурень".

Такі структури називають дисипативними, що відображають результат власних внутрішніх неточностей в системі внаслідок флуктуацій. Структура, що з'являється виходить більш стійкою [3]. Таким чином, ІСУ проходить дисипацію, переходячи із стійкого стану у нестійкий і далі знову узгоджено егоцентрично прямує до зрівноваження, яке є неабсолютним відносно тимчасовим і в майбутньому знову буде порушеним. Така дисипативна метаморфоза ІСУ передбачатиме зміну її структури з дезінтегрованої на інтегровану.

Точками інтеграції в структурі виступатимуть досягнуті конкретні значення ознак інтеграції за кожним видом інтеграції. Тобто показники ознак, як "розв'язки" системи, зосереджуватимуться (сконцентруватимуться) на окремих множинах структурних елементів відповідного виду інтеграції. Такі множини точок ("розв'язків") інтеграції утворюватимуть атрактори, які замикатимуть на себе (притягуватимуть) інформаційні потоки, процеси управління. Наприклад, в підсистемі обліку ІСУ в ролі атракторів виступатимуть за організаційним видом інтеграції центри відповідальності (центри витрат, доходів, прибутку, інвестицій), за функціональним видом – бюджети центрів, за інформаційним видом – множини економічних або техніко-економічних показників, з виділенням в них пріоритетних (найвагоміших) показників. Необхідно концентруватися на тих інтеграційних ознаках, які потрапляють в зони дії окремих, наприклад, атракторних множин економічних

показників, в яких виникає подія з порушення стійкості, представлена змінами значення одного чи кількох показників, яка потребує прийняття рішення. Важливо оцінити вагомість змін значень інтеграційних ознак атракторної локалізації відповідно до пріоритетності (вагомості) виду інтеграції, до якого належить та чи інша ознака.

Система управління, що дезінтегрується, проходить певний бар'єр, пов'язаний з порушенням стійкості. Граничні параметри стійкості, що називаються точками біфуркації, обумовлюються притяганнями атракторів. Точку представлятиме критичне значення атракторного показника. В цій точці відбувається "перехід від області притягання одного атрактора до іншого" [3, С.191]. Наприклад, стан суб'єкта господарювання погіршився внаслідок досягнення в центрах витрат значень атракторних показників витрат, що перевищують відповідні бюджетні (планові, нормативні) показники, які є пороговими. Така ситуація негативно вплинула на інший атракторний показник – фінансовий результат, що проявилось у виникненні збитку, як не виконанні бюджету центра прибутку. Виникла загроза із згортанням масштабів діяльності або її безперервності.

Як зазначається у вказаній праці [3, С.191], систему притягає один із атракторів і вона в точці біфуркації може:

стати хаотичною і зруйнуватися, а її компоненти увійдуть до складу іншої системи і притягуватимуться її атракторами;

перейти до стану рівноваги;

вибрати шлях нової впорядкованості зі створенням системи з новою дисипативною структурою, новим типом динамічного стану, що даватиме змогу пристосуватися до умов навколишнього середовища.

Таким чином, аналізом дезінтеграційних процесів повинні охоплюватися флуктуації на полі атракторів в аспекті виникнення біфуркаційних ситуацій. Управлінські рішення за результатами аналізу повинні забезпечувати дисипацію структури до інтегрованого утворення.

Отже, життєвий цикл ІСУ проходить за ланцюжками фазових переходів двох видів: "інтеграція – дезінтеграція – реінтеграція"; "інтеграція – дезінтеграція – нова інтеграція". При цьому два види реінтеграції (адаптивна відновлювальна і кардинальна реконструктивна) обумовлюватимуть два відповідні підвиди першого ланцюжка. Ланцюжок переходів "інтеграція – дезінтеграція – реінтеграція (адаптивна відновлювальна)" репрезентуватиме еволюційну стадію, а ланцюжки "інтеграція – дезінтеграція – реінтеграція (кардинальна реконструктивна)" і "інтеграція – дезінтеграція – нова інтеграція" – революційну стадію життєвого циклу ІСУ, як відкритої самоорганізованої системи.

Виділення цих стадій відповідає підходу, застосованому до структурування процесу самоорганізації системи, в праці [3]. Еволюційну стадію асоціюватимемо з "слабкою" (незначною, несуттєвою) дезінтеграцією і "м'якою" (плавною, гнучкою) реінтеграцією, а революційну – із "сильною" (значною, суттєвою, стрибкоподібною, руйнівною) дезінтеграцією і "переродженою" (кардинальною) реінтеграцією та "народженою" (новою) інтеграцією. Зазначимо, що припиненням циклу вважатиметься ліквідація системи без відновлення функціонування внаслідок руйнівної дезінтеграції.

Завдяки названим вище стадіям досягатиметься поєднання тяжіння системи до стійкості у статусі інтегрованої, що дає ефект протягом певного часу, з необхідністю переходу на новий рівень самоорганізації та нові інтегративні якості.

ІСУ, будучи кібернетичною системою гомеостатичної рівноваги, проходить перетворення і як система, що самоорганізовується в умовах нестійкості.

Зазначимо, що ІСУ створює умови для стійкого зростання ефекту від функціонування. Досягнення інтеграційними ознаками значень, що забезпечують, або, яким відповідає певний ефект в умовах динамічної рівноваги, робить прогнозованими наслідки рішень та забезпечує стійкий розвиток. Система еволюційно тяжіє до стійкого стану, адаптуючись до впливів, гасячи невідповідальні флуктуації. Слід додати, що інерційність та циклічність економічних процесів обумовлює необхідність утримування системи управління в

інтегрованому статусі для найбільш ефективного використання стійкого стану (стабільності). Система володітиме умовною статусністю протягом деякого проміжку часу і допускатиметься до експлуатації на правах несуттєвої дезінтеграції без перебудови в межах певного діапазону змін ступеня інтеграції. Рішення приймаються таким чином, щоб запобігати суттєвій дезінтеграції або поліпшити стан інтеграції в умовах несуттєвої дезінтеграції системи. Дезінтеграційні збої усуваються, реінтегруючи структуру системи, завдяки адекватному (**резонансному**) реагуванню на причини їх виникнення.

Таким чином, адаптивна спроможність ІСУ, як кібернетичної системи, вписується в еволюційну стадію самоорганізованого розвитку системи.

В роботі [2, С.27] зазначено: „...згідно із синергетичною концепцією більш ефективним буде управління складною системою шляхом незначних, але належних, резонансних впливів, які мають відповідати власним внутрішнім тенденціям розвитку системи. Головна мета такого управління полягає в тому, щоб шляхом незначного резонансного впливу „підштовхнути систему” на один із її власних сприятливих шляхів розвитку. Своєчасні резонансні впливи можуть виявити значні, потужні внутрішні резерви системи”. Таке управління ще називають “м’яким” [3, С.220] або точковим. Під резонансом розумітимемо адекватну реакцію одного елемента на зміну іншого, пов’язаного з ним елемента, що виражена у відповідних показниках (“рівночастотну взаємодію”). Впливи-рішення повинні бути віднайдені і здійснені в атракторах на основі глибокого аналізу інтеграційних ознак. Резонансні впливи можуть порушити інтегрованість системи, що означатиме або запускання процесу реінтеграції з отриманням очікуваних сподівань (ефекту чи потрібного стану) або вибір іншого шляху з “процанням” з даною інтегрованою системою.

Від так, важливим залишається перехід до революційної стадії. Тут мова йде про розростання флуктуацій, які наближують систему до точки біфуркації, після якої відбувається стрибок або катастрофа. “Незначний, але погоджений резонансний вплив в точках біфуркації, – як зазначається в роботі [3, С.220], – може призвести до суттєвих змін у траєкторії руху (поводженні) системи.” В ІСУ необхідно відслідковувати цей процес і переводити його в русло керованості (супроводжувати його).

Треба концентрувати увагу в системі на атракторах “повернення” до інтегрованого стану, в режим рівноваги, і “неповернення”, в яких дезінтеграція є переходом до системи з новою якістю. Завдання полягає в досягненні такої глибини інтеграції, щоб інформаційна рецепція змін в процесах системи забезпечувала чутливість сприйняття флуктуацій та виділення умов суттєвості впливів найменших змін, що можуть призвести до революційних перетворень системи. Чутливість змін відображатиметься на інтеграційних ознаках і локалізуватиметься в атракторах ідентифікуючи дезінтеграційні загрози. Отже, в ІСУ створюватиметься розгорнута

інформаційна картина динамічних змін для прийняття рішень з подальшого руху системи.

Таким чином, завдяки поєднанню кібернетичного і синергетичного підходів до управління досягатиметься повніша реалізація властивостей ІСУ. Трансформаційні зміни системи, що пов'язані із змінами станів функціонування, забезпечуватимуть ефективну еволюцію та готуватимуть "плацдарм" революційних змін.

Враховуючи інерційність і циклічність економічних процесів інтегроване управління досягатиметься в межах гомеостатичної рівноваги для отримання ефекту шляхом цілеорієнтованого адекватного реагування на динамічні зміни, стабілізуючи стан системи. При цьому не виключається точкове реагування на появу нестійкого стану. В певних ситуаціях необхідно врахувати позитив (більший ефект), що буде отриманий внаслідок трансформації ІСУ за межами гомеостазису. Це дозволить (шляхом реінжинірингу) перевести систему управління на інший рівень, більш сприятливий для продовження життєдіяльності, ніж попередній.

Така стратегічно-орієнтована поведінка повинна запобігати дезінтеграції системи чи відновлювати інтеграцію, повертаючи систему до врівноваженого стану. В той же час вона не повинна гальмувати процеси розвитку системи приводячи до руйнівного стану (катастрофи). Для того, щоб уникнути дезінтеграції, що призводить до руйнівних наслідків, до керівної частини ІСУ висувуються такі вимоги :

дії підсистеми прийняття і реалізації рішень керівної частини повинні бути достатньо узгодженими з іншими підсистемами та компонентами інформаційного економічного механізму управління, щоб не допустити деструктивних рішень;

антидезінтеграційні зусилля з адаптації структури й поведінки керівної підсистеми повинні бути достатні, своєчасні, резонансні із системою;

взяти незворотність процесу переходу до точки біфуркації під контроль і забезпечити його керуваність.

В цілому завдання керівної частини ІСУ полягатиме в управлінні функціонуванням і розвитком на засадах передбачуваності і прогнозованості переходу системи на якісно новий рівень. При цьому необхідно застосовувати диференційовані підходи до управління. Так, в умовах стійкого стану застосовуватиметься кібернетичний підхід до управління, за яким відбуватиметься пошук та реалізація таких оптимальних керуючих впливів, які за наявності зовнішніх і внутрішніх збурень забезпечать збереження стійкого стану гомеостатичної рівноваги у функціонуванні та розвитку системи [3]. Тут передбачуваність зводиться до лінійності поведінки (лінійної функціональної залежності) на основі детермінованості чи ймовірно оціненої стохастичності зв'язків в системі.

В умовах нестійкого стану, що є характерною ознакою синергетичного підходу, проявляється нелінійність процесів, вразливість детермінованих залежностей між елементами системи та стохастичність зв'язків. Тільки тоді, коли " система втрачає функціональну стійкість, виникають самоорганізаційні процеси формування нових ефективних структур. В нових умовах функціонування економічна система проходить свої рівноважні стани як проміжні етапи на траєкторіях нерівноважної самоорганізації" [3, С.219].

Таким чином функціонування і розвиток ІСУ базуватиметься на симбіозі кібернетичного і синергетичного підходів. Інтеграція цих підходів забезпечує вищу якість життєвого циклу системи, дає повніше і ширше розуміння управлінської поведінки в тактичному і стратегічному вимірах.

1. АСУ на промисловому підприємстві: Методи створення: Справочник / С.Б. Михалёв, Р.С. Седегов, А.С. Гринберг и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Энергоатомиздат, 1989. – 400 с.
2. Дербенцев В.Д., Сердюк О.А., Соловійов В.М., Шарапов О.Д. Синергетичні та економічні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем. Монографія / В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловійов, О.Д. Шарапов – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.
3. Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Є. Економічна кібернетика Навч. посібник. / О.Д. Шарапов, В.Д. Дербенцев, Д.Є. Семьонов – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.

THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF DYNAMIC CHANGES

Yevhen Tsikalo

Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svoboda 18, Lviv, UA -79008, Ukraine

The article offers an approach to the study of integrated management systems based on the use of system characteristics, which are indicators for decision making, adequate to the changes of its condition, and based on the use of a combination of processes of integration and disintegration processes of system self-organization.

Keywords: disintegration, life cycle, integration features, integration, self-organization, management system, condition.

УДК 336.02+336.748

ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА РІВНОВАГУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ: ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА

Ольга Козакевич

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, пр. Свободи, 18
e-mail: edean@lnu.edu.ua*

У статті проаналізовано механізми залежності податкової політики та валютного ринку України. На основі розробленої структурної моделі здійснено емпіричну оцінку впливу надходжень до бюджету на основні компоненти валютного ринку.

Ключові слова: податкова політика, обмінний курс, валютний ринок, офіційні резерви.

Податкова система України знаходиться під дією значного числа суперечливих і не завжди взаємопов'язаних заходів, з одного боку, направлених на утримання доходної бази бюджету на відносно прийнятному рівні, а з іншого – покликаних зменшити податковий тиск. З огляду на це, виникла необхідність дослідження питань, пов'язаних із впливом податкової системи на економічні процеси, а зокрема на стан валютного ринку. Актуальність роботи полягає у тому, що поставлене за мету дослідження дає змогу отримати відповіді на питання, яким чином податки, як інструменти фіскальної політики здійснюють вплив на рівновагу валютного ринку, враховуючи характерні риси економіки України (високий рівень тінізації та доларизації).

Українські науковці мають певні здобутки в дослідженні теоретичних і практичних аспектів підвищення ефективності оподаткування. Серед них можна відмітити наукові праці таких вчених, як: М. Білик [3], З. Варналій [9], Д. Веремчук, А. Гречко [5], І. Дорошенко [6], Ю. Іванов [7], В. Ільяшенко [8], Н. Мельник, Л. Тарангул [9], Й. Петрович, Л. Рябушка, та інші. Проте, бракує свідчень емпіричної верифікації даної проблематики.

Метою наукової статті є дослідження впливу податкової політики на валютний ринок України у розрізі його основних елементів.

Податкова політика, на думку В. Ільяшенко, має бути організована таким чином, щоб, з одного боку забезпечити мобілізацію коштів до бюджетів, в обсягах, необхідних для виконання покладених на державу функцій, а з іншого боку - сприяти активізації підприємницької діяльності як у державі, так і за її межами, цим самим забезпечуючи економічний та соціальний розвиток країни [8].

Теоретичне обґрунтування впливу податків на стан валютного ринку подано М. Бурдою та С. Виплошем. Ці автори дають оцінку збуренням в попиті на іноземну валюту, внаслідок збільшення державних видатків [4, С. 476 – 477]. Аналізуючи вплив фіскальної політики автори зазначають що фіскальна політика неефективна при підтримці політики гнучкого валютного курсу, бо вона діє в напрямі збільшення

процентних ставок. В свою чергу, припливи капіталу, що супроводжують цю політику, викликають зростання курсу валюти [4].

Питання оптимального оподаткування в умовах спаду економіки розглядалися і М.Біликом, який на основі аналізу методом найменших квадратів (МНК) пропонує здійснювати чергування зміни ставки оподаткування з урахуванням кількісної оцінки граничної схильності до споживання, а також відносного рівня ВВП, що в подальшому дає змогу робити висновки щодо попиту на іноземну валюту на ринку [3, С. 36 – 39].

Про вплив податків, як інструмента фіскальної політики, на стан валютного ринку згадано у праці Ф. Мишкіна [10, С.686], де автор розглядає механізми дії фіскальної та монетарної політик. Зазначається, що збільшення бюджетних витрат (зменшення податків) за стабільності оподаткування зумовлює зростання попиту на грошовому ринку та підвищує ставку процента, яка є важливим інструментом монетарної політики [10, С. 681].

За допомогою економічних моделей роз'яснення зв'язку між податками та рівновагою валютного ринку було здійснено на початку 1960-х років вченими-теоретиками МВФ Р. Манделлом та М. Флемінгом, які показали, що монетарна політика є ефективнішою для плаваючого обмінного курсу, тоді як вплив фіскальної політики обумовлено чутливістю потоків капіталу до змін процентної ставки. Р. Манделл визначив умову використання монетарної і фіскальної політики для цілей внутрішньої та зовнішньої рівноваги [12, С. 3 – 10].

Припустимо, в умовах плаваючого обмінного курсу, держава стимулює внутрішні видатки шляхом збільшення державних витрат та зменшення податків. Внаслідок цього обмінний курс підвищується, а рівень доходу не змінюється. В умовах відкритої економіки стимулююча фіскальна політика збільшує відсоткову ставку, що приваблює іноземні інвестиції, валютний курс зростає, а чистий експорт падає. Отже, те, що отримано в результаті збільшення сукупного попиту як наслідок бюджетно-податкового стимулювання, “втрачається” в результаті скорочення чистого експорту.

В умовах фіксованого обмінного курсу з метою стимулювання витрат зменшує податки і збільшує державні закупки. Ця політика підвищує обмінний курс. Оскільки центральний банк готовий обмінювати іноземну валюту на національну за фіксованим курсом, то біржові спекулянти негайно відреагують на зростання обмінного курсу продажем центральному банку іноземної валюти, що автоматично збільшує пропозицію грошей, а також спостерігається відновлення обмінного курсу на попередньому рівні. Тому стимулююча фіскальна політика за системи фіксованих валютних курсів збільшує сукупний дохід (на відміну від ситуації, коли встановлено плаваючі валютні курси).

Аналітична оцінка тенденцій валютного ринку України дається Береславською О., яка пов'язує зміни попиту і пропозиції іноземної валюти на валютному ринку України з проблемами фіскальної дисципліни. Зокрема, авторкою зазначається, що негативні тенденції на валютному ринку, які в подальшому призвели до кризи на фінансовому ринку, були викликані неадекватною кон'юнктурною політикою уряду, спрямованою на проведення масштабних соціальних виплат перед президентськими виборами 2004 року [1, С. 24].

І. Дорошенком виокремлено фіскальні методи регулювання ринку капіталу Національним Банком України, увага акцентується на механізмах регулювання обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті. Визначено податкові методи

регулювання ринку капіталу та нові заходи щодо оподаткування операцій із цінними паперами. Виявлено позитивні тенденції в динаміці фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб як важливої передумови зміцнення банківської системи України [6].

У своїй статті, що присвячена аналізу впливу податкової системи на економічний розвиток країни загалом, А. Гречко наголошує на неефективності діючого механізму оподаткування, що ґрунтується на залишках командно-адміністративної системи. Адже, в Україні переважна частина податків сплачується юридичними особами, на відміну від країн із ринковою економікою, де основними платниками податків виступають фізичні особи. Це пов'язано з тим, що принципова модель податкової системи України формувалась на базі структури доходів господарюючих суб'єктів, що склалися в рамках економіки командно-адміністративного типу. Неефективність податкової системи України пов'язана з недосконалістю податкової політики, значною кількістю малоефективних податків; нестабільністю нормативно-правової база оподаткування й суперечливістю окремих законодавчих норм; нераціональністю системи податкових пільг, що залишає можливості для ухилення від сплати податків і не стимулює інноваційну діяльність та енергоефективність; значними розбіжностями між податковим і бухгалтерським обліком [5].

Огляд літературних джерел та існуючі теоретичні механізми схиляють до припущення, що зміни в оподаткуванні здійснюють вплив як на попит так і на пропозицію іноземної валюти на валютному ринку, а також стан офіційних резервів країни. Проте, вплив податкових надходжень на рівновагу валютного ринку здійснюється опосередковано. Відповідна трансмісія здійснюється через зміни у низці макроекономічних показників: дохід, обмінний курс, інфляція, процентна ставка, грошова маса.

Для виявлення впливу податкових надходжень на попит і пропозицію іноземної валюти домашніми господарствами та резерви Національного банку України проведено комплексний емпіричний аналіз з використанням квартальних даних за період 2006 – 2013 рр. Спочатку встановлено напрям причинності за допомогою тесту Гренджера (Pairwise Granger Causality Test) та на цій основі побудовано статистичну модель попиту і пропозиції іноземної валюти домашніми господарствами та валютних резервів Національного банку України.

Емпірично тестувалися такі рівняння регресії:

$$\begin{aligned} \text{curd}_t &= a_0 + a_2 \text{curd}_{t-1} + a_3 \text{br}_t + a_4 \text{curs}_t, \\ \text{curs}_t &= b_0 + b_1 \text{curs}_{t-1} + b_2 \text{br}_t + b_3 \text{уеrpsa}_t + b_4 e_t \\ \text{reserve}_t &= c_0 + c_1 \text{reserve}_{t-1} + c_2 \text{reserve}_{t-2} + c_3 \text{br}_t + c_4 \text{уеrpsa}_{t-2}, \end{aligned}$$

де
 curd_t – попит населення на іноземну валюту,
 br_t – надходження до бюджету,
 curs_t – пропозиція іноземної валюти,
 уеrpsa_t – очищений від сезонності ВВП,
 e_t – обмінний курс гривні до долара,
 reserve_t – обмінний курс гривні до долара.

Крім стандартних показників адекватності отриманих результатів (коефіцієнт детермінації, ймовірності достовірності коефіцієнтів, статистика Дарбіна-Уотсона) використовувалися додаткові тести. Перевірка залишків на автокореляцію та стаціонарність² за допомогою тестів ADF³ (Augmented Dickey-Fuller) і PP (Phillips-Perron) дала змогу показати, що виконуються відповідні умови адекватності. Моделі з коригуванням помилки дозволили виявити короткостроковий вплив податкових надходжень на пропозицію іноземної валюти й резерви Національного банку України.

Тест Гренджера дозволяє встановити взаємну причинність, що важливо для вибору адекватного методу оцінювання. Зокрема, у випадку взаємної причинності виникає потреба у використанні методу двокрокових найменших квадратів. Результати тесту Гренджера для показників попиту (*Curd*), пропозиції іноземної валюти (*Curs*) та офіційних резервів НБУ (*reserve*) подано у таблиці 1. Взаємний зв'язок між попитом та пропозицією іноземної валюти спостерігається з лагом в 4 квартали, проте більш стійким до зміни лагів є вплив попиту на пропозицію. Офіційні резерви НБУ визначають попит на іноземну валюту з лагом 1 та 4, а пропозицію на рівні 1, 2 та 3 лагів, в той час як попит не впливає на обсяги резервів, а вплив пропозиції на даний показник є

² Змінна вважається стаціонарною, якщо її середнє значення та дисперсія не змінюються у часі, а кореляція між окремими значеннями є постійною для певного лагу [78].

³ Тестується нульова гіпотеза $H_0: \beta_2 = 0$. Використовується таке регресійне

рівняння: $x_t = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 x_{t-1} + \sum_{j=1}^p (L)\Delta x_{t-j} + \varepsilon_t$, де x – змінна, що тестується,

t – змінна часу, $\sum_{j=1}^p (L)\Delta x_{t-j}$ – поліном p -го порядку з лаговим оператором L , ε –

стохастичний чинник. Поліном $(L)\Delta x_{t-j}$ використовується для врахування кореляції вищих порядків [78].

тимчасовим, гіпотезу про відсутність взаємної причинності між даними змінними можна відкинути лише на рівні 1 лага.

Таблиця 1

Результати тесту Грейнджера на дослідження взаємного зв'язку між попитом-пропозицією іноземної валюти та офіційними резервами НБУ

Гіпотеза дослідження	Лаги			
	1	2	3	4
Curs не впливає на curd	0,081 (0,779)	0,293 (0,749)	1,506 (0,256)	2,220 (0,133)***
Curd не впливає на curs	0,448 (0,520)	2,862 (0,084)**	3,161 (0,058)**	3,002 (0,066)**
Reserve не впливає на curd	6,122 (0,022)*	0,935 (0,412)	1,370 (0,292)	2,467 (0,106)**
Curd не впливає на reserve	0,193 (0,665)	0,800 (0,435)	1,547 (0,296)	1,693 (0,221)
Reserve не впливає на curs	2,199 (0,155)***	4,875 (0,021)**	2,114 (0,144)***	0,762 (0,761)
Curs не впливає на reserve	2,459 (0,132)***	0,403 (0,674)	0,251 (0,859)	0,362 (0,831)

Розраховано автором за: [11].

Всі отримані регресійні рівняння характеризуються достатньо високим коефіцієнтом детермінації (див. табл.2). Як свідчить скорегований коефіцієнт детермінації, отриманою моделлю можна пояснити близько 80% зміни попиту і пропозиції іноземної валюти та 69% варіації валютних резервів Національного банку України. Статистика Дарбіна-Уотсона засвідчує відсутність авторегресії залишків, що підтверджується тестами на стаціонарність ADF і PP, а відповідні результати відповідають рівню статистичної значущості 1% (див. табл. 3).

Емпіричні результати показують, що збільшення податкових надходжень на 1% веде до збільшення попиту на іноземну валюту домашніми господарствами на 1,9% (відповідні коефіцієнти є значущими на рівні 5%) та спричиняє збільшення пропозиції іноземної валюти на 1,7% (коефіцієнти є значущими на рівні 1%).

Таблиця 2

Чинники попиту й пропозиції іноземної валюти населенням та офіційних резервів

	Коефіцієнт	Стандартне відхилення	t-статистика	Ймовірність
C(1)	0.801	0,095	8,461	0,0001
C(2)	1,994	0,538	3,307	0,0015
C(3)	-0.115	0,119	-0,965	0,3464
C(4)	-3,298	0,935	-3,528	0,0023
C(5)	0,198	0,148	1,338	0,1957
C(6)	1,658	0,312	5,306	0,0000
C(7)	-6.698	0,934	-5,021	0,0001
C(8)	1,039	0,071	14,45	0,0000
C(9)	0,094	0,052	1,807	0,0850
C(10)	0,332	0,132	2,5015	0,0201
C(11)	-0,252	0,130	-1,939	0,0660

Рівняння 1: $Curd = C(1)*Curd(-1)+C(2)*br+C(3)*Curs(-1)+C(4)*уерpsa$			
Рівняння 2: $Curs = C(5)*Curs(-1)+C(6)*br+C(7)*e$			
Рівняння 3: $reserve = c(8)*reserve(-1)+c(9)*br+c(10)*уерpsa + c(11)*e(-2)$			
Показник	Рівняння 1	Рівняння 2	Рівняння 3
Коефіцієнт детермінації	0,834	0,826	0,728
Скоригований коефіцієнт детермінації	0,808	0,808	0,689
Стандартна похибка регресії	0,536	0,481	0,157
Статистика Дарбіна-Уотсона	1,522	1,656	1,573
Середнє значення залежної змінної	7,572	5,077	10,32
Стандартне відхилення залежної змінної	2,229	2,014	0,137
Сума квадратів залишків	18,132	15,54	0,123

Розраховано автором за: [11].

Збільшення попиту на іноземну валюту внаслідок підвищення податкових надходжень має досить парадоксальну інтерпретацію: поліпшення якості адміністрування податків, що позначається збільшенням надходжень у бюджет, зумовлює збільшення попиту на іноземну валюту. В принципі логічніше було б очікувати зменшення попиту на іноземну валюту, адже сплата податків пов'язана з втратою частини грошових активів. Результати визначення чинників валютних резервів Національного банку України (серед них – податкові надходження) свідчать, що відповідний коефіцієнт, збільшення податкових надходжень на 1% призводить до зростання валютних резервів НБУ на 0,09%.

Таблиця 3

Тести на стаціонарність залишків

Модель для	Тест	Емпіричне значення	Критичні значення		
			1%	5%	10%
попиту	ADF	4,509*	3,642	2,953	2,615
	PP	4,955*	3,635	2,949	2,613
пропозиції	ADF	4,719*	3,642	2,953	2,615
	PP	5,951*	3,635	2,949	2,613
резервів	ADF	3,762*	3,738	2,991	2,635
	PP	3,762*	3,738	2,992	2,635

Розраховано автором за: [11].

Довгострокові зв'язки підсумовано на рис. 1. Знак „плюс” означає прямий вплив, а „мінус” – обернений. Як видно з рис.1, що поданий нижче, попит населення на іноземну валюту слабо залежить від її пропозиції, позитивно від надходжень до бюджету, негативно – від ВВП й характеризується інерційністю (залежить від значень попередніх періодів).

Збільшення попиту на іноземну валюту внаслідок підвищення податкових надходжень має досить парадоксальну інтерпретацію: поліпшення якості адміністрування податків, що позначається збільшенням надходжень у бюджет, зумовлює збільшення попиту на іноземну валюту. В принципі логічніше було б очікувати зменшення попиту на іноземну валюту, адже сплата податків пов'язана з втратою частини грошових активів.

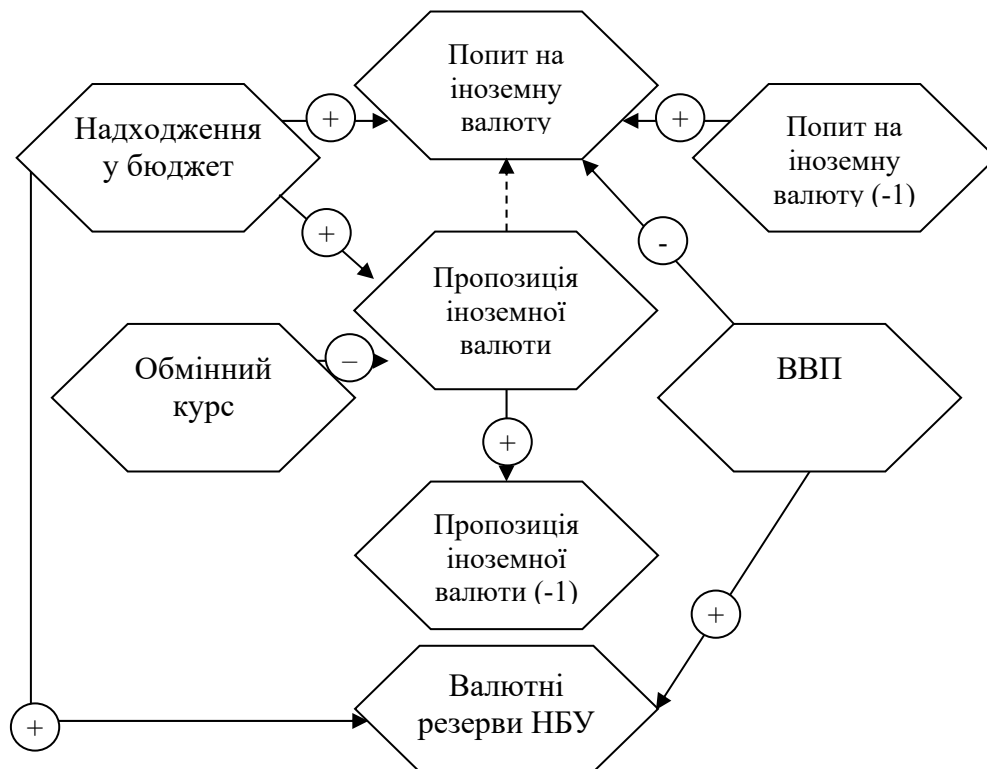


Рис.1. Довгострокові зв'язки між надходженнями у бюджет та компонентами валютного ринку.

Побудовано автором.

Як бачимо, попит населення на іноземну валюту слабо залежить від її пропозиції, позитивно від надходжень до бюджету, негативно – від ВВП й характеризується інерційністю (залежить від значень попередніх періодів).

Збільшення попиту на іноземну валюту внаслідок підвищення податкових надходжень має досить парадоксальну інтерпретацію: поліпшення якості адміністрування податків, що позначається збільшенням надходжень у бюджет, зумовлює збільшення попиту на іноземну валюту. В принципі логічніше було б очікувати зменшення попиту на іноземну валюту, адже сплата податків пов'язана з втратою частини грошових активів.

Збільшення податкових надходжень призводять до збільшення пропозиції іноземної валюти, що можна пояснити підвищенням обсягів продажу іноземної валюти населенням, необхідної для сплати податків. Наслідком знецінення грошової одиниці є зменшення пропозиції валюти. Пропозиція іноземної валюти також є інерційною. Вплив надходжень до бюджету на валютні резерви Національного банку України є прямим. Збільшення валового внутрішнього продукту призводить до зростання валютних резервів, як і зміцнення грошової одиниці. Для цього показника також характерна інерційність.

Висновок. Роль фіскальних важелів у функціонуванні валютного ринку визначається напрямом податкової політики держави, що повинна бути узгоджена з

цілями довгострокового економічного зростання та перетворитися на ефективний інструмент соціально-економічного розвитку країни в умовах ринкової економіки. На нашу думку, основною ціллю податкових змін має виступати стимулювання вітчизняного виробництва, інноваційно-інвестиційної діяльності, а також оптимізація регулюючої і контролюючої функцій держави щодо сплати податків та перерозподілу бюджетних надходжень.

1. Береславська О., Тенденції валютного ринку України / О.І. Береславська // Вісник НБУ.- 2005.- № 2. - С. 18-22
2. Береславська О.І. Теоретичні засади формування механізму валютного регулювання / О.І. Береславська // Науковий вісник національного університету ДПС України. – 2011. - С. 60-67
3. Білик М. Оптимальне оподаткування в умовах дефіциту державного бюджету / М.Білик // Економіст.-2005.-№5.-С.36-39
4. Бурда М. Макроекономіка: Євро. Контекст з англ. / М.Бурда, Ч. Виплош. - К.: Основи.- 1998.- 682 с.
5. Гречко А.В. Дослідження впливу податкової політики на економічний розвиток України / А.В. Гречко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1443>
6. Дорошенко І. Фіскальні важелі впливу на розвиток ринку капіталу на національному рівні / І. Дорошенко // Економіст. – 2013. - №7. – С.16-22
7. Іванов Ю.Б. Функції податків та податкове регулювання /Ю.Б. Іванов// Формування ринкової економіки в Україні: Науковий журнал. – 2009. – №19. – С.36 – 43.
8. Льяшенко В.А. Податкова політика в системі регулювання соціально-економічного розвитку держави / В.А.Льяшенко // Економіка та держава. – 2013. – № 8. – С. 22-24.
9. Мельник Н.В. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / Н.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій//. – К. : Вид-во "Знання України", 2008. – 675 с.
10. Мишкін Ф. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Фредерік С. Мишкін. - Пер. з англ.- К.: Основи, 1998. – 963 с
11. Статистичні матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
12. Ющенко В. Надмірне державне споживання – головний фактор фінансової нестабільності України / В. Ющенко, В. Лисицький // Вісник НБУ. – 1998. - №8. – С. 3 – 10.

THE TAXES IMPACT ON THE CURRENCY MARKET EQUILIBRIUM: AN EMPIRICAL ESTIMATES

Olha Kozakevych

*Ivan Franko National University of Lviv, Svobody Ave. 18, UA-79008 Lviv, Ukraine
e-mail: edean@lnu.edu.ua*

The mechanisms of interaction between tax policy and currency market of Ukraine are analyzed in the article. An empirical estimation of the revenue effects on the main components of the currency market is provided on the basis of the structural model.

Keywords: fiscal policy, exchange rate, currency market, the official reserves.

УДК336.71:[366:330.123.6]

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ

Ірина Борщук, Роберт Балцежик

*Національний університет «Львівська політехніка»
79000 м. Львів, проспект Бандери, 12
E-mail: ira_borshchuk@ukr.net*

*Вища офіцерська школа сухопутних військ ім. Ген. Т. Костюшки у Вроцлаві,
51-147 м. Вроцлав, вул. Чайковського, 109, Республіка Польща
E-mail: d.balcerzyk@wso.wroc.pl*

Досліджено особливості систем захисту прав споживачів банківських послуг в Україні та Польщі. Встановлено, що в Польщі рівень захисту інтересів споживачів на ринку банківських послуг вищий як в Україні. Національний банк України і Держспоживпродслужба, громадські організації не можуть належно вирішити проблему цього захисту українській державі. Для поліпшення цього захисту в Україні, аналогічно як у Польщі, доцільно запровадити інститути Фінансового і Банківського омбудсменів, районних і міських омбудсменів, Комісію фінансового нагляду і третейський суд при ній.

Ключові слова: банківська система, споживачі банківських послуг, захисту прав споживачів банківських послуг, банківський омбудсмен, третейський суд.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. показала недосконалість існуючої системи захисту прав споживачів банківських послуг. Банкрутство значної частини банків, неповнення багатьом вкладникам їхніх депозитів, інші негаразди спонукали керівництво країн до удосконалення контролю за банками, запровадження нових механізмів захисту прав їхніх клієнтів. Вказані проблеми особливо загострилися протягом 2014-2016 рр. в Україні, хоча і в Польщі вони також дали про себе знати. У зв'язку з цим, перед науковцями постало питання усестороннього дослідження цих проблем і розроблення пропозицій щодо стабілізації функціонування банківського сектору економіки та поліпшення захисту прав споживачів на ринку банківських послуг.

Слід вказати, що вчені багатьох європейських країн, зокрема і польські науковці, у своїх наукових дослідженнях приділяють значну увагу вказаній проблематиці. Так, Е. Рутковська-Томашевська в своїй монографії [1] досліджує судові і позасудові методи вирішення спорів між банками і їх клієнтами-фізичними особами, розглядає проблему ефективності існуючих в країні правових механізмів захисту прав споживачів банківських послуг, вивчає питання достатності важелів у Комісії з банківського нагляду для такого захисту.

М. Марцінковська у своїй науковій праці [2] основну увагу зосередила на захисті прав банківських клієнтів від неправдивої і незрозумілої інформації при укладенні договору про певну послугу. Адже трапляються випадки непрозорого інформування споживачів банківських послуг. Іноді навіть співробітники банку не розуміють суті підписаної з клієнтом угоди на придбання певного банківського продукту. Тому, на думку цього науковця, для зменшення ризиків клієнтських втрат та поліпшення якості банківських послуг треба чітко роз'яснювати клієнтам суть і специфічні моменти договору, який він підписує.

Дещо новий підхід до вирішення розглянутої проблеми пропонують Б. Вежицька і М. Лехіцка-Костух [3]. Суть його полягає у тому, що для підвищення задоволеності клієнтів банкіри повинні проявляти творчість і соціальну відповідальність, впроваджувати інновації в процес обслуговування цих клієнтів. Банки, приймаючи партнерські відносини з клієнтами, мають втілювати в життя корпоративну соціальну відповідальність, банківські службовці, клієнти і інші суб'єкти економічного та соціального життя повинні ефективно співпрацювати.

Крім вказаних авторів, вивченням і розробленням пропозицій щодо вирішення зазначеної проблеми займаються такі науковці як К. Валішевські, А. Клопоцька, М. Масеяш-Святкевіч, М. Пенчар, І. Чеховська, К. Чьвельонг та ін.

Що стосується українських вчених, то їхні дослідження з розглянутого питання стосувались в основному проблеми захисту прав усіх споживачів, або, в кращому випадку, споживачів фінансових послуг. Зокрема, цій проблематиці присвятили свої наукові праці такі вчені як: І. Аванесова [4], Т. Садвакасов [5], Н. Салухіна [6], О. Слободян [7] та ін. Щодо проблеми захисту інтересів клієнтів банків, то їй в Україні не приділяється достатньої уваги. Так, тільки С. Лобозинська досліджувала захист прав вкладників – фізичних осіб на ринку банківських послуг нашої країни [8] і О. Мірошниченко вивчав регуляторні методи захисту прав споживачів банківських послуг у контексті світової фінансової кризи [9].

Враховуючи особливості захисту прав споживачів банківських послуг у порівнянні з захистом прав інших споживачів ці проблеми не можна ототожнювати. Потрібно проводити дослідження кожної з вказаних проблем як в Україні, так і в Польщі. Особливо актуальні ці дослідження сьогодні, коли соціально-економічні відносини розвиваються дуже швидко. У зв'язку з цим метою даного дослідження є вивчення систем захисту прав споживачів банківських послуг в Україні та Польщі, порівняння їх та, враховуючи обопільний досвід, вироблення рекомендацій щодо поліпшення цього захисту у названих країнах.

Виклад основного матеріалу. В Україні інститут захисту прав споживачів почав формуватися ще за Радянського Союзу. У другій половині ХХ ст. було прийнято низку нормативно-правових актів, згідно яких відбувалося регулювання взаємовідносин між продавцями і покупцями в роздрібній торгівлі, встановлювався особливий правовий статус покупців і правила обміну придбаних ними неякісних товарів чи безоплатне усунення недоліків у цих товарах. Ця система захисту прав споживачів окрім Цивільного кодексу УРСР не була підкріплена іншими законами. Правила торгівлі, обміну і безоплатного усунення недоліків у придбаних неякісних товарах переважно затверджувались Міністерством торгівлі СРСР. Більш досконало інститут захисту прав споживачів почав функціонувати у незалежній Україні з ухваленням у 1991 р. Верховною Радою України Закону України «Про захист прав споживачів» і прийняттям на основі цього Закону низки підзаконних актів.

Щодо захисту прав споживачів банківських послуг, то враховуючи його особливість він врегульований в нашій країні крім вказаного Закону Законами України «Про банки та банківську діяльність», «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» та іншими нормативно-правовими актами.

Порівняно з Україною, у Польщі до питання захисту прав споживачів на ринку банківських послуг підходять більш системно. Основними суб'єктами системи цього захисту є Управління по захисту конкуренції і споживачів (УЗКіС), Комісія фінансового нагляду (КФН), Третейський суд при КФН, Фінансовий омбудсмен (ФО), Третейський суд при ФО, Повітовий і Міський омбудсмени, Банківський омбудсмен (БО), Федерація споживачів (ФС), Асоціація польських споживачів (АПС) (Рис. 1).

Центральним державним органом Польщі, який володіє юрисдикцією в питаннях захисту прав споживачів і який несе відповідальність за виконання завдань, пов'язаних з захистом колективних інтересів клієнтів банків є УЗКіС і його Президент, де під колективними інтересами розуміється інтереси широкого кола споживачів, які не є сумою індивідуальних інтересів споживачів. Згідно Закону про захист конкуренції і споживачів забороняється використання практики, що порушує колективні інтереси, зокрема, протиправних дій щодо підприємця, які стосуються: використання визнаних незаконними стандартних контрактів, які були введені в реєстр типових договорів; порушення зобов'язання надавати споживачам достовірної, правдивої та повної інформації; недобросовісних ринкових практик або недобросовісної конкуренції [11].

Кожний споживач може повідомити Президента УЗКіС про підозру щодо порушення певним банком колективних інтересів споживачів. Якщо порушення підтверджується, то Президент УЗКіС виносить рішення про це і наказує винного. Це може бути штраф чи заборона надавати дану послугу. Крім цих дій, Президент УЗКіС також має повноваження законодавчих ініціативу розробці проектів нормативно-правових актів, що стосуються захисту прав споживачів.

Важливим органом на банківському ринку, який має право на діяльність, пов'язану з захистом прав споживачів є Комісія фінансового нагляду. Ця комісія є регулюючим органом, який компетентний в питаннях нагляду фінансового ринку, одним з головних завдань якого є забезпечення довіри на фінансовому ринку і захисту інтересів його учасників. Вона здійснює нагляд за ринком фінансових, у тому числі банківських послуг та впливає на цей ринок у разі порушення фінансовими установами чинного законодавства щодо прав споживачів фінансових послуг. Польське законодавство надає цій комісії право вимагати від банків повної інформації і пояснень стосовно таких порушень чи скарг клієнтів банківських установ.

Згідно зі звітом про діяльність КФН у 2013 р. під її наглядом у цьому році знаходилось 41 комерційних і 571 кооперативних банків, чії активи становили 61,7 % польського фінансового сектора [10]. Крім банків, ця комісія здійснює нагляд за кредитними спілками, інвестиційних компаній, пенсійних фондів та ін.

Основними функціями КФН з точки зору захисту прав споживачів банківських послуг є такі:

- розгляд індивідуальних скарг клієнтів банківських установ;
- моніторинг рекламних комунікацій;
- моніторинг ринкової поведінки банківських установ;

- нагляд за операціями підзвітних банків у випадку порушення прав споживачів банківських послуг;
- організація функціонування Третейського суду при КФН (Sąd polubowny przy Komisji Nadzoru Finansowego)[12].

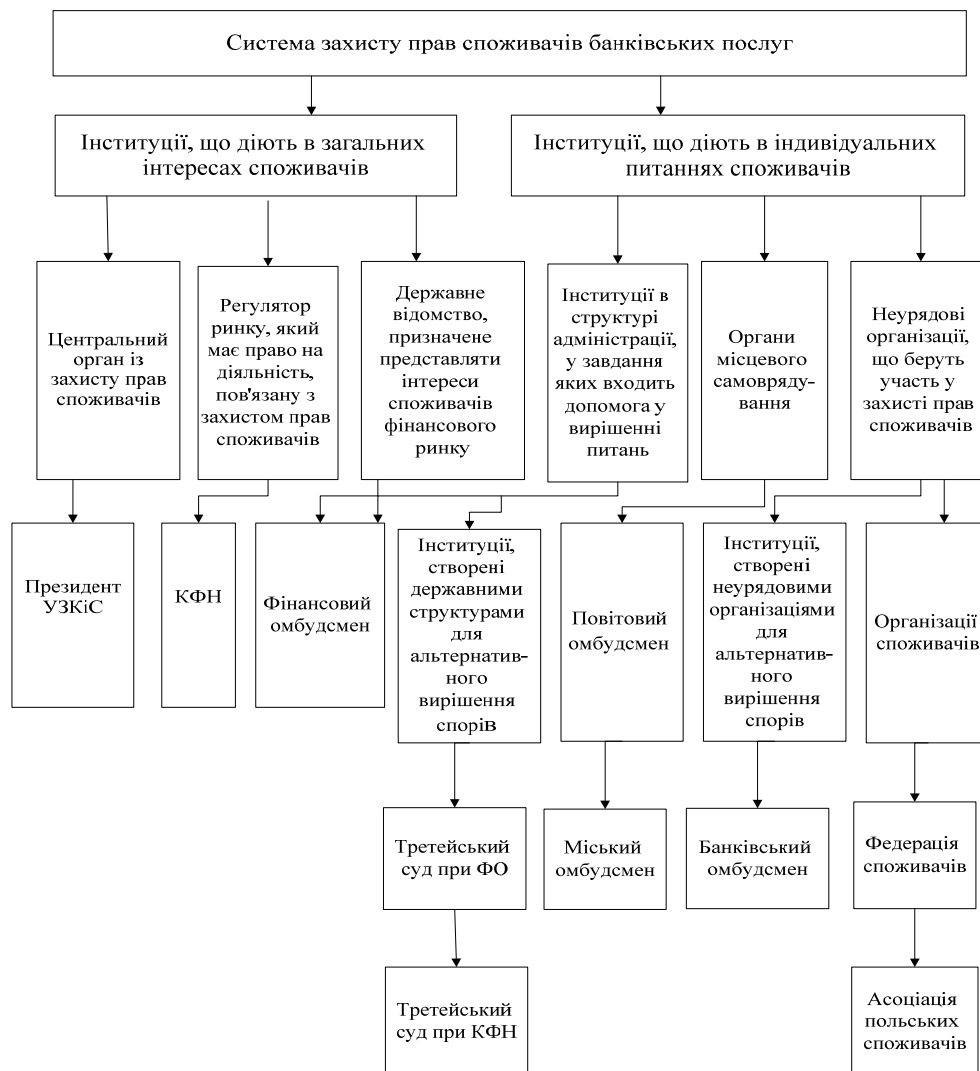


Рис. 1. Організаційна схема системи захисту прав споживачів на ринку банківських послуг Польщі [10].

Третейський суд при КФН формується Комісією фінансового нагляду відповідно до ст. 18 Закону «Про нагляд за фінансовим ринком» з 31 березня 2008 р. Голова КФН обирає членів Генеральної асамблеї суддів у складі 38 теоретиків і практиків

фінансового ринку Польщі. Зокрема, станом на 31 березня 2009 р. на розгляді у цьому Третейському суді знаходилось 72 справи щодо різних видів фінансових установ, більшість справ стосувалась банківських установ і реалізації умов кредитного договору [12].

Комісія фінансового нагляду постійно виконує огляд і аналіз банківських рекламних матеріалів. Моніторинг реклами здійснюється у газетних матеріалах, повідомленнях радіо і телебачення. Періодично перевіряються рекламні буклети та Інтернет-сторінки банківських установ. Рекламні матеріали банків перевіряються на відповідність їх польському законодавству, правдивості наданої інформації та інтересам споживачів банківських послуг.

Одним з завдань КФН є підвищення рівня фінансової грамотності польського населення, що полягає у розповсюдженні знань щодо специфіки функціонування ринку банківських послуг та його учасників. До кола завдань цієї комісії належать:

- удосконалення економічних знань на всіх рівнях системи освіти, у тому числі через запровадження дисципліни «Основи підприємництва» як предмету за вибором у середній школі;
- покращення професійної кваліфікації викладачів економічних дисциплін;
- удосконалення рівня обізнаності щодо фінансових ринків у студентів неекономічних спеціальностей;
- підтримка ініціатив вищих навчальних закладів, спрямованих на підвищення рівня конференцій, семінарів і круглих столів з тематикою щодо фінансових ринків;
- покращення якості підручників та іншої навчальної літератури, що використовуються для викладання економічних дисциплін;
- сприяння підвищенню фінансової грамотності і довіри до фінансового ринку потенційних споживачів фінансових послуг [12].

Для вирішення спірних питань в процесі страхування у Польщі у 1995 р. була утворена інституція Страхового омбудсмена, яку 11 жовтня 2015 р. було реорганізовано у Фінансового омбудсмена [13]. В процесі цієї реорганізації останньому органу було надано додаткові права і обов'язки. Найбільш суттєві відмінності між цими інституціями полягають у тому, що теперішній Фінансовий омбудсмен має можливість штрафувати (до 100 000 злотих) учасників фінансового ринку, які порушують законодавство і діють на шкоду споживачам цього ринку, а також застосовувати позасудовий метод вирішення спорів між споживачами і банкірами на прохання клієнтів банку [11]. Такий підхід до вирішення розглянутих проблем дає змогу позасудового врегулювання конфліктних ситуацій і сприяє підвищенню рівня довіри до банківської системи загалом.

Тобто, для вирішення конфліктних ситуацій Фінансовий омбудсмен може залучати Третейський суд, який функціонує при цій інституції. Хоча подібний суд існував і раніше при Страховому омбудсмені, але він був добровільним. Тепер же банківська установа не може відмовитись від участі у розгляді спірного питання у Третейському суді при ФО якщо споживач на цьому наполягає. Фінансовий омбудсмен інформує банківську устанovu про вимогу клієнта і дає пропозицію щодо можливого варіанту вирішення спірної проблеми. Прийняття пропонованого виходу з ситуації не є обов'язковим. Якщо хтось з учасників конфлікту не погоджується з таким рішенням, то воно не реалізується. Тобто такий шлях не завжди приводить до завершення конфлікту, але він дає можливість споживачеві озброїтись результатами професійного аналізу конфліктної ситуації, які в подальшому можна використати у звичайному суді.

Крім ФО на відповідних територіях при органах місцевого самоврядування функціонують територіальні (повітовий і міський) омбудсмени. Вони діють у відповідності до Закону про захист конкуренції і споживачів, а виконують завдання органів місцевого самоврядування по захисту інтересів споживачів. В їхні обов'язки входить, зокрема, забезпечення безкоштовних консультацій споживачів і надання правової інформації з питань захисту інтересів споживачів, співпрацювати з банкірами у справах цього захисту, проводити навчання споживачів банківських та інших послуг, співпрацювати з відповідними місцевими відділеннями УЗКіС і організаціями споживачів.

Слід зауважити, що разом з вітчизняним законодавством для захисту прав споживачів банківських послуг у Польщі використовують директиви ЄС, які регулюють ринок банківських послуг, а також залучають Комітет з фінансової стабільності, до якого входить Міністр Фінансів, Президент Національного банку Польщі, Голова КФН і Президент Банківського гарантійного фонду.

Для позасудового врегулювання спорів на ринку банківських послуг Польщі існують також інституції, створені неурядовими організаціями. До них, зокрема, відноситься Банківський омбудсмен, який співпрацює з організацією Асоціація польських банків. Він організовує позасудове примирення суперечок між споживачами (за письмовим запитом) і банками, які є членами Асоціації польських банків і створені після 1 липня 2001 р. Причому розглядаються тільки такі спори, вартість яких не перевищує 8 000 злотих[11]. Хоча, якщо споживач заявляє, що погодиться з рішенням БО, то банк не обов'язково мусить бути членом вказаної Асоціації. Тут слід наголосити ще на тому, що рішення БО є остаточним тільки для банку, але не для його клієнта. Останній може після виконання вказаної процедури подати позов до суду.

Інституція польського Банківського омбудсмена з 2006 р. є членом транскордонної мережі позасудового розгляду скарг клієнтів фінансових установ FIN-NET, яка створена Європейською комісією у 2001 році для підтримки єдиного європейського ринку фінансових послуг і платежів шляхом сприяння транскордонному розгляду скарг споживачів щодопостачальників послуг, що знаходяться в іншій державі-члені ЄС. На даний момент, FIN-NET об'єднує 39 установ з 16 країн світу[11]. Тобто дана мережа створена для підвищення рівня довіри до фінансових, зокрема банківських, установ на єдиному ринку ЄС.

Разом з розглянутими інститутами, захистом прав індивідуальних споживачів банківських послуг в Польщі займаються створені організації споживачів, які є незалежними неурядовими інституціями, зокрема, Федерація споживачів і Асоціація польських споживачів. Вони здійснюють багато різних справ для користі клієнтів банків. Наприклад, надають юридичні консультації, проводять навчання населення, виконують експертизу проектів законів та проводять дослідження з розглянутої проблематики тощо.

Якщо розглянути як вирішується питання захисту прав споживачів банківських послуг в Україні, то тут такого системного підходу як в Польщі немає. Головними інституціями, які займаються таким захистом в Україні є Національний банк України (НБУ), Держспоживпродслужба та громадські організації. НБУ виконує функції загального банківського нагляду та регулювання. Тобто він регулює діяльність банків та слідкує за порушеннями у сфері захисту прав споживачів банківських послуг. НБУ ініціює розробку проектів нормативно-правових актів, які сприяють підвищенню фінансової обізнаності громадян та посиленню їх правової захищеності, виконує інші

дії, спрямовані на підвищення рівня довіри населення України до її банківської системи.

Основним органом виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів є Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів і захисту споживачів (Держспоживпродслужба). Ця служба за свою історію функціонування пройшла декілька етапів реорганізації. Спочатку це був Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики, пізніше Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів, яка у 2014 році була реорганізована у Держспоживпродслужбу. У листопаді 2015 року дану службу було передано у підпорядкування Міністерству аграрної політики та продовольства України. В результаті, діяльність цієї служби більше зосереджується на безпеці продовольчих товарів, а не захисту інтересів різних споживачів, зокрема, банківських послуг. Такими діями Уряд України позбавив своїх громадян державних гарантій, які передбачені ст. 42 Конституції України.

Разом з державними інституціями в Україні діє багато громадських організацій з захисту прав споживачів. До найбільших серед них можна віднести «Пульс», «Союз споживачів України», «Всеукраїнська асоціація з питань захисту прав споживачів». Основною метою даних організацій є поєднання зусиль споживчих організацій з різних регіонів України для ефективного захисту законних інтересів споживачів та вдосконалення чинного законодавства в даній сфері.

З розглянутого випливає, що в Україні рівень захисту інтересів споживачів на ринку банківських послуг нижчий як в Польщі. Порівняно з Україною, у Польщі сформована цілісна система інституцій, яка всесторонньо займається вирішенням розглянутої проблеми.

Для удосконалення системи захисту прав споживачів в Україні необхідно покращити державну політику у даній сфері та розробити програми, які б сприяли покращенню рівня фінансової грамотності та захищеності споживачів, розробити нові та гармонізувати чинні законодавчі і нормативно-правові акти згідно із Директивами ЄС, надати громадським організаціям більше можливостей для впливу на органи виконавчої влади, забезпечити координацію дій центральних, місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування для забезпечення ефективного вирішення питань з захисту прав споживачів. Доцільно запровадити інститути Фінансового і Банківського омбудсменів, районних і міських омбудсменів, Комісію фінансового нагляду і третейський суд при ній, інші структурні одиниці цієї системи.

Висновки. Аналіз особливостей систем захисту прав споживачів банківських послуг в Україні та Польщі показав, що в Польщі рівень захисту інтересів споживачів на ринку банківських послуг вищий як в Україні. Польська держава сформувала цілісну систему інституцій, яка всесторонньо займається вирішенням розглянутої проблеми. В Україні, НБУ і Держспоживпродслужба, громадські організації не можуть належно вирішити проблему цього захисту. Дослідженням встановлено доцільність запровадження в українській державі аналогічних як у Польщі інституцій, в обов'язки яких входило б здійснення захисту інтересів споживачів на ринку її банківських послуг.

1. Rutkowska-Tomaszewska E. Ochrona prawna klientana rynku usług bankowych/ Edyta Rutkowska-Tomaszewska. –Seria: Monografie LEX, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa, 2013, 911s.

2. Marcinkowska M. Ochrona klientów banków poprzez informację/ Моніка Марцінковська // «Acta Universitatis Lodziensis», Folia Oeconomica nr 247, 2011, s. 5-19.
3. Wierzbicka B. Ochrona interesu klienta jak wartość dodana zarządzania bankiem, zgodnie z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu / Beata Wierzbicka, Maria Lechicka-Kostuch // *Finanse i Prawo Finansowe, Journal of Finance and Financial Law, Kwartalnik*. – 2016, III(1). – S. 137–148.
4. Аванесова І.А. Захист прав споживачів фінансових послуг / І.А. Іванесова // *Вісник КНТЕУ*. – 2012.- № 4. – С.45-52.
5. Садвакасов Т. Б. Основные механизмы защиты прав потребителей финансовых услуг // *Молодой ученый*. — 2014. — №5. — С. 311-314.
6. Салухіна Н.Г. Захист прав споживачів: навч. посібник / Салухіна Н.Г., Язвинська О.М., Башкатова О.І. — К.: МАУП, 2007. — 382 с.
7. Слободян О. А. Правові засади захисту прав споживачів фінансових послуг / О.А. Слободян // *Юридична Україна*. – 2013. – № 11. С. 43-48.
8. Lobozyńska S. – Protection of the Rights of Individual Depositors in Ukrainian Banking Market / Sophia Lobozyńska // *Finanse i Prawo Finansowe, Journal of Finance and Financial Law, Kwartalnik*. – 2016, III(1). – S.51–70.
9. Мірошниченко О. Регуляторні методи захисту прав споживачів банківських послуг у контексті світової фінансової кризи / Мірошниченко О. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/117.htm
10. Funkcjonowanie systemu ochrony praw klientów podmiotów rynku finansowego. Informacja o wynikach kontroli, 2014, KBF-4101-04-00/2013, nr ewid. 13/2014/ P/13/038/ KBF, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
11. Cwiela K. Ochrona niezamożnych konsumentów na rynku usług finansowych / Krzysztof Cwiela, Marta Maciejasz-Świątkiewicz // *Finanse i Prawo Finansowe, Journal of Finance and Financial Law, Kwartalnik*. – 2016, III(1). – S.51–70.
12. Беялов Т. Е. Досвід захисту прав споживачів фінансових послуг республіки Польща / Т. Е. Беялов, А. М. Єрмошенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 7(109). – С. 196-205.
13. Waliszewski K. Rola doradcy finansowego w zapewnieniu skutecznej ochrony konsumenta na rynku usług finansowych / Krzysztof Waliszewski // *Finanse i Prawo Finansowe, Journal of Finance and Financial Law, Kwartalnik*. – 2016, III(1). – S. 126.

RIGHTS DEFENDING OF CONSUMERS OF BANKING SERVICES IN UKRAINE AND POLAND

Iryna Borshchuk, Robert Baltsezhyk

*Lviv Polytechnic National University, 79008, Lviv, Bandery Avenue, 12,
Wroclaw Higher School of the Army officer's Poland Street. Tchaikovsky, 109, 51-150
Wroclaw, Poland*

The peculiarities of systems of protection of the rights of consumers of banking services in Ukraine and Poland. It is established that in Poland the level of consumer protection in the market of Bank services is higher than in Ukraine. To protect the rights of consumers in the banking market of Poland introduced a number of institutions acting in the public interest and individual consumer issues. Central Authority for Consumer Protection Poland is the Office for Protection of Competition and Consumers. The regulator

for the financial, particularly the banking market, which has the right to activities related to consumer protection is the Commission of financial supervision (CFS). Represents the interests of consumers in these markets are also the Financial Ombudsman (FO). For alternative (extrajudicial) dispute resolution in the CFS and FO are functioning arbitration courts. In addition to these institutions to resolve disputes without trial introduced the Banking Ombudsman institution, and in the territories under local government function territorial (county and city) ombudsmen. Together with these institutions, the protection of the rights of individual consumers of banking services in Poland are engaged by organizations of consumers, who are independent non-governmental institutions. Such institutions, in particular, include the consumer Federation and Association of Polish consumers.

In Ukraine, a leading institution which performs the functions of General banking supervision and regulation and works to protect the interests of consumers of banking services-the national Bank of Ukraine. Besides him, the solution of this problem by the Executive authorities entrusted to the State service of Ukraine on safety of foodstuffs and consumer protection. With the transfer of this service in 2015 subordinated to the Ministry of agrarian policy and food of Ukraine, its activity is more focused on food safety and not the protection of consumer interests that deprives Ukrainian citizens of the state guarantees stipulated in article 42 of the Constitution of Ukraine. Together with state institutions in Ukraine there are public institutions for the protection of the rights of consumers, in particular, "Pulse", "Union of consumers of Ukraine", "Ukrainian Association for the protection of consumer rights", etc.

These state institutions and public organizations are unable properly to solve the problem in Ukraine. For the system of its decision in this country, it is advisable to introduce similarly as in Poland, institutions, Financial, Banking, district and city Ombudsman, financial Supervisory Commission, and court of arbitration in front of her.

Key words: banking system, banking consumers, protection of the rights of consumers of banking services, the banking Ombudsman, the court of arbitration.

УДК 631:339.13:330

РОЛЬ НАУКИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Петро Островерх, Ярина Майовець

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: prostroverkh@gmail.com, ym@yarmel.com

Проаналізовано роль та значення наукових досліджень з проблем інноваційного розвитку аграрного підприємництва в умовах нестабільності і кризових явищ.

Ключові слова: аграрна наука, інноваційний розвиток, ефективність інновацій, інтелектуальний потенціал.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій.

Результатом ринкової трансформації аграрного сектора України стало формування у його складі багатуокладної економіки, вагомою частиною якої є десятки тисяч фермерських і сотні тисяч особистих селянських господарств. Отримавши земельні паї, селяни у більшості своїй не отримали засобів праці для їх обробітку, що спонукало багатьох з них до ведення традиційного господарства, використання неефективних технологій. Звісно, що за таких умов ведення дрібного селянського господарства не може бути високоефективним.

Водночас вітчизняний аграрний сектор має потужний ресурсний інноваційний потенціал. Він здатний самовідтворюватися, отримувати стабільно високі доходи і стати одним з локомотивів швидкого зростання національної економіки. Однак є очевидним, що досягти підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва як у найближчій, так і у віддаленій перспективі неможливо без інтенсифікації інноваційної діяльності. Цієї тези дотримуються фактично всі провідні українські науковці, які досліджують аграрне підприємництво, зокрема, це: С.А. Володін, Я.М. Годзало, О.І. Дацій, М.В. Зубець, М.Й. Малін, В.Я. Месель-Веселян, П.В. Павлик, Л.Л. Ткач, О.П. Дендебера, П.Т. Саблук, В.С. Шибанін та інші [3],[1], [5], [7], [10], [12], [14], [15].

Метою цієї статті є дослідження ролі науки у формуванні потенціалу інноваційного розвитку аграрної науки.

Виклад основного матеріалу. Спроби реформувати сільське господарство методами притаманними іншим сферам національної економіки призвели до того, що обсяги агропромислового виробництва на всіх етапах трансформаційного періоду не тільки не зростали, але і значно скоротилися. Особливо критичними вони виявилися у галузі тваринництва. Сформувався думка, що ринкові сили апріорі здатні забезпечити технічний прогрес в аграрній сфері. Активним пропагандистом цієї тези виявилась і аграрна українська наука. В цей час появилися багаточисельні публікації, спрямовані на лібералізацію аграрних відносин. Однак подальший розвиток засвідчив переоцінку ролі ринкових сил. З'ясувалося з усією переконливістю, що

вони є лише базою, на якій ґрунтується підприємництво, однак самі по собі не можуть забезпечити зростання науково-технічного прогресу.

В цих умовах аграрна економічна наука, як теоретична, так і прикладна, дещо змінює вектор наукових досліджень. Більшість із них спрямовуються на пошук та виокремлення нових організаційних форм господарювання. Зокрема таких як фермерське господарство. Однак на практиці це теж не призвело до радикальних змін. Якщо на ранніх етапах трансформаційного періоду чисельність фермерських господарств стрімко зростала: з 82 у 1990 році до 34788 одиниць у 1995 році, то починаючи з 1995 року спостерігається тенденція до їх скорочення: за двадцять років з 1995 до 2015 років кількість фермерських господарств скоротилося на 2475 одиниць. [16]. Ситуація ускладнюється тим, що в одному технологічному ланцюжку виробництва – переробка – збут опинилися агровиробники різні за своїм потенціалом, розмірами, критеріями ефективності, рівнем товарності, стратегічними цілями розвитку. Дрібні агровиробники, використовуючи примітивну техніку і знаряддя праці, не могли забезпечити необхідної якості, сертифікації продукту, не використовували маркетингові прийоми збуту, а отже не могли підтримати ринково-комерційний напрям діяльності.

Аграрна економічна наука не могла дати відповіді на означені виклики, про що наголосив Президент національної аграрної академії наук України Я. Гадзало на загальних її зборах наприкінці 2015 року «Слід зазначити, зауважив він, що протягом усього періоду існування незалежної України, окрім розрізнених заходів влади щодо пошуку напрямів організаційних перетворень наукових організацій, у цілому так і не відбулося формування нового погляду на роль державного, зокрема й академічного сектору науки» [13].

У підприємницькому ланцюжку наука-інновації-виробництво науці відводиться чільне місце. Вона є базою, на якій мають ґрунтуватися як теоретичні, так і прикладні засади дослідження інноваційного розвитку аграрного підприємництва. Наукові дослідження являють собою творчу діяльність, спрямовану на «... розробку, створення, поширення нових видів виробів, технологій, запровадження нових організаційних форм виробництва і методів управління. Це спосіб задоволення суспільних потреб у наукових рішеннях, які забезпечують корисний ефект та як правило, засновані на науково-технічних досягненнях» [8]. Ці дослідження мають спонукати до системного аналізу всіх процесів, що відбуваються у взаємопов'язаних господарюючих суб'єктах, органах державної влади, місцевого самоуправління. Поставлені перед аграрною економічною наукою завдання мають ґрунтуватися на теорії інноваційного розвитку, яка знаходить своє застосування не лише в техніко-технологічних, але і в інституційних та соціально-економічних системах.

Важливим напрямом інноваційних наукових досліджень є формування концепції інститутів. Зазвичай економісти обмежуються лише вивченням суб'єктів підприємницької, діяльності органів центральної державної влади та місцевого самоуправління. Однак такий підхід звужує поле досліджень і може призвести до науково невважених і некоректних висновків. Він не дає змоги з'ясувати ефективність інститутів, оскільки кожен з них має свої критерії оцінки: суб'єкти аграрного підприємництва оцінюють ефективність інновацій з точки зору комерційної вигоди і прибутковості. Державні інститути і органи місцевої влади оцінюють суспільну ефективність інститутів. Для підтвердження означеної тези, можна взяти за приклад діяльність найбільшої в Україні та країнах Центральної Європи Вінницької птахофабрики, що входить в агроконцерн «Миколаївський

хлібокомбінат (МХП)». Використання інноваційних техніки, технологій та методів управління дозволило забезпечити їх високу кінцеву ефективність. Підприємство за рік виробляє 440 тис. тонн мяса птиці, експортує його у більш ніж десять країн Європейського Союзу, в тому числі Великобританію, Німеччину, Нідерланди. Однак означене підприємство у 2015 році викинуло у повітря 8400 тонн парникового газу метану, продукувало 250 тонн окису вуглецю і майже 100 тонн аміаку [6]. Це означає, що теорія інноваційного розвитку повинна сприяти комплексному і правильному визначенню і трактуванню причинно наслідкових зв'язків, пов'язаних з інноваційним процесом.

Інституційна роль наукових досліджень у сфері аграрної інноваційної економіки зростає з огляду на процеси глобалізації економіки. Світовому економічному середовищу все більш притаманною стає динамічність та мінливість. Інформаційні та телекомунікаційні засоби створюють основу для впровадження інновацій, посилюючи галузевий та міжгалузевий ефекти. Але водночас вони здатні дуже швидко нівелювати конкурентні переваги від впровадження інновацій. Інтернет, наприклад, дозволяє швидко організовувати створення принципово нових напрямів просування аграрної продукції (інтернет-магазини). Але інтернет дозволяє використати вже апробовані та перевірені інноваційні моделі конкурентам. Тому інтернет-бізнес стає полем жорсткої конкуренції.

В умовах глобалізації окремі бізнес моделі аграрного підприємництва втрачають свою ефективність і конкурентоспроможність ще до того як виходять на світовий ринок. Використання стандартних бізнес-моделей сучасними аграрними українськими підприємствами призводить до збитків, неефективності і виходу з ринку. Варто зазначити, що для реалізації інноваційних аграрних бізнес-моделей, необхідні чіткі злагоджені дії вищого керівництва агропромислових компаній. Однак у сучасному агропідприємстві панівна кількість агровиробників не використовують жодні або використовують достатньо примітивні агромоделі. Великі агровиробники зазвичай мають складну, корумповану структуру управління з високим рівнем бюрократії і складними відносинами з державними контролюючими та правоохоронними органами. Наприклад у 2014 році Державна продовольча зернова корпорація продала 660 тис. тонн зерна невідомим іноземним споживачам. Однак кошти на суму майже 2,4 млрд. грн на рахунок фірми не повернулися [17]. Очевидно, що для керівників цієї корпорації інноваційність проявляється лише у сферах виведення коштів в офшори і доведення фірми до банкрутства.

Інноваційна теорія має давати відповіді за всіма напрямками аграрного розвитку техніко-технологічному, інституційному і соціально-економічному. Однак методологія дослідження інноваційного розвитку аграрного підприємства значно складніша від традиційної. Якщо розвиток технологічних інновацій легко прослідкувати, вони піддаються кількісному виміру, то інституційні досліджувати набагато складніше. Необхідно використовувати такі наукові методи, які дозволяють визначити вплив техніко-технологічних інновацій на інституційні і навпаки.

В методології дослідження інноваційного процесу окремі економісти виокремлюють як визначальним за важливістю етап створення ідей та впровадження їх у виробництво [12, с.77]. Їх твердження очевидно ґрунтуються на результатах зарубіжного досвіду впровадження інновацій, який засвідчує, що 80% інновацій не мають жодного успіху і знімаються з просування на наступні етапи, як непридатні.

Однак, на наш погляд, вихідними методологічними засадами організації інноваційного процесу є формування творчого інтелектуального потенціалу,

спроможного генерувати ідеї. Для цього, як зазначив академік Я. Гадзало, необхідно розробити таку модель науково-організаційних перетворень і інноваційного розвитку «яка передбачає низку заходів, щодо утвердження концептуальних засад, реформування аграрної науки на інноваційній основі і проведення структурних перетворень науково-організаційної системи» [2]

Цікавою є думка Л.І. Курило про те, що базовим складником, або забезпечувальним фактором формування інтелектуально-наукового потенціалу, є людський в особі індивідів і з відповідними інтелектуальними здібностями, знаннями, навичками, які можна розвивати у процесі життєдіяльності [9].

Інтелектуальний потенціал української науки достатньо вагомий і його роль у розвитку інноваційних процесів в аграрному секторі економіки значна. Згідно статистичних даних в Україні у 2014 році науково-технічні інноваційні роботи виконували 999 організацій, зокрема Національній академії аграрних наук України були підпорядковані 86 організацій, Міністерству аграрної політики і продовольства – 63 організації [11].

Кризова економічна ситуація в Україні, військові дії в Східних областях суттєво вплинули на чисельність наукових організацій НААНУ. У 2014 році порівняно з 2005 роком чисельність працівників наукових організацій скоротилась на 18,5 %, у тому числі підпорядкованих НААНУ – на 32,3%. Це призвело до зменшення основи інтелектуального потенціалу. Тільки за період з 2013 по 2014 рік чисельність дослідників скоротилась на 7,5%, техніків на 10,6%, допоміжного персоналу – на 16,7%. Дослідження якісного складу фахівців, які займаються інноваційними розробками в аграрному секторі економіки, засвідчує негативні тенденції. Так у 2014 році, порівняно із 2013 роком кількість докторів наук скоротилась з 334 до 296 осіб, кандидатів наук з 1638 до 1557 осіб. Це призвело до того, що обсяги наукових та науково-технічних робіт, виконаних НААНУ скоротилися за 2013-2014 роки на 53 млн. грн. Негативна загальна динаміка економічного розвитку країни змінила структуру наукових та науково-технічних установ. У 2014 році питома вага НААНУ у розробці фундаментальних досліджень серед усіх національних академій становила всього 11,0%, прикладних досліджень 24,9%, а у сфері аграрних науково-технічних розробок склала всього 8,0%.

За даними річного звіту за 2014 рік, науковими установами НААНУ було оформлено 337 заявок на отримання охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності і одержано 451 охоронний документ. До основних інноваційних досягнень у 2014 році можна віднести розробку низки ресурсозберігаючих технологій, вирощування зернових, кормових та овочевих культур, нові технології, технологічне обладнання для харчової а переробної промисловості. Було випробувано 603 завершених наукових розробок і впроваджено наукові розробки у 593 агроформуваннях, укладено 1133 договори на суму 12 238,85 тис. грн [4].

Змінюється організаційна структура наукових досліджень Національної академії аграрних наук. У 2013 році було створено відділення наукового забезпечення інноваційного розвитку. Зараз у системі працює вісім регіональних центрів і 12 дослідних господарства [12, с.79].

Висновки. Важливим етапом наукової аграрної інноваційної діяльності є впровадження новинок у виробництво. Однак цей етап потребує підготовки високопрофесійних фахівців, що володіють глибокими теоретичними знаннями, в тому числі знаннями іноземних мов і практичними навичками. Однак наявність висококласних фахівців ще не гарантує доведення інновацій до споживача. Цьому

має передувати комплекс заходів зокрема: створення ринку інноваційних продуктів і послуг, зміцнення матеріально-технічної і дослідницької бази наукових установ, підвищення рівня державної підтримки і фінансового забезпечення наукових установ, формування високоефективної системи трудової мотивації науковців-дослідників.

1. Володін С.А. Концептуальні засади створення технологічної платформи інноваційного розвитку АПК Агротехнополіс // Економіка АПК. □ 2015. □ №8. □ С. 60-64.
2. Гадзало Я.М. Підсумки діяльності Національної академії аграрних наук України за 2014 рік та основні завдання на перспективу/Я.М. Гадзало // Економіка АПК. □ 2015. □ №4. □ С. 5-11.
3. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України. □ К.: ННЦ ІАЕ, 2004. □ 428 с.
4. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук України за 2014 рік. □ К.: Аграр. Наука, 2015. □ 524 с.
5. Зубець М.В. Наукові основи агропромислового виробництва на інноваційних засадах (теорія, методологія, практика// М.В. Зубець, С.О. Тивончук. □ К.: Аграрна наука, 2006. □ 480 с.
6. Імперія «Нашої ряби» проти селян. Німецькі ВМІ шоковані масштабами курячого бізнесу в Україні // [Електронний ресурс]- Доступно <http://www.glavcom.ua>, 2016 рік, 18 листопада
7. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи // Луценко Ю.Ю., Малін М.Й., Шпикуляк О.Г. та ін. □ К.: ННЦ ІАЕ, 2014. □ 516 с.
8. Крисальний О.В. Ринок інновацій // О.В. Крисальний, П.В. Павлик, Г.М. Лебідь // Аграрно-промисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник. – Вип. 5; за ред. П.Т. Саблука та ін. □ К.: ІАЕ УААН, 2002. □ С. 423-438.
9. Курило Л.І. Формування інтелектуального капіталу в аграрній сфері: теоретичний аспект // Економіка АПК. □ 2014. □ №8. □ С. 7.
10. Месель-Веселян В.Я., Федоров М.М. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектора економіки України // Економіка АПК. □ 2016. □ №6. □ С.37-49.
11. Наука та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. □ К. □ 2015. □ 255 с.
12. Павлик П.В., Ткач Л.Л., Дендебера О.П. Аграрна наука в інноваційному розвитку аграрного виробництва // Економіка АПК, 2016. □ №1. □ С.5-83.
13. Про реформування аграрної науки а інноваційній основі // Економіка АПК. – 2015. □ №12. □ С.5-12.
14. Саблук П.Т. Наукові (економічні) центри розвитку сільських територій в управлінні аграрною економікою/ П.Т. Саблук, Л.І. Курило // Економіка АПК. – 2014. –№5. –С.51-56.
15. Шибанін В.С. Наукове забезпечення інноваційного розвитку АПК як пріоритетний напрям діяльності аграрного університету // Економіка АПК. – 2014. –№7. –С.19-25.
16. Електронний ресурс. – Доступно: <http://agroua.net/statistics/>
17. Електронний ресурс. – Доступно: <http://www.glavcom.ua>

**THE ROLE OF SCIENCE IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF
AGRICULTURAL ENTREPRENEURSHIP****Petro Ostroverkh, Yaryna Mayovets***Ivan Franko National University of Lviv
Prospekt Svobody 18, Lviv – 79008, Ukraine
E-mail: postroverkh@gmail.com , ym@yarmel.com*

The role of science in the innovative development of agricultural entrepreneurship was analyzed in this article. Its place in the chain "science -innovations-manufacturing" was detected and explained.

The article revealed changes in institutional mechanisms of scientific analysis in a sphere of agricultural innovation activity after globalization.

It explored the activity of scientific organizations "NAAS" in terms of unstable military aggressions and outlined possibilities of changes in the organizational structure of investigation in the innovative agricultural entrepreneurship area.

Keywords: agricultural science, innovative development, efficiency innovations, intellectual potential.

УДК 338.43:330.3

РЕГУЛЯТОРНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Володимир Чаус

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18*

Досліджено особливості державної економічної політики України в умовах російської агресії. Визначено потребу у реформуванні державного регулювання економіки та посиленні регуляторної ролі держави, регіонів і компаній у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Проаналізовано досвід Ізраїлю щодо проведення реформ в екстремальних умовах. Встановлено, що першочерговим питанням в час війни є реформування державного регулювання економіки в бік зміцнення військово-промислового комплексу з одночасним дерегулюванням розвитку на підприємствах оборонного сектора.

Ключові слова: державне регулювання, дерегулювання, екстремальні умови, глобалізація, інноваційна політика, економічна диктатура.

У найскладніші часи для України – у боротьбі за незалежність з нашим споконвічним ворогом – Московією-Росією нинішня війна внесла радикальні зміни в наше життя, з надією на нашу державу посилити співпрацю з цивілізованим світом в колективній обороні проти російського агресора, який окупував частину території України з намірами подальшої ескалації в Західну Європу.

Однак війна не дає нам підстав припинення реформ в країні, наукових пошуків. Навпаки, сьогодні слід зміцнювати нашу економіку, збільшувати витрати на оборону, на весь воєнно-промисловий комплекс (ВПК).

Сьогодні, в умовах війни України з РФ, на порядку денному стоїть завдання переходу до нової інноваційної політики, яка, з одного боку, має бути пов'язана з державною політикою у сфері освіти та науково-технічної діяльності, а з іншого – з державною економічною політикою, у тому числі у сфері промисловості та інвестиційної діяльності, та в жодному разі не суперечити цим сферам державного регулювання. Такого підходу дотримуються провідні країни світу [1].

Оскільки Україна взяла на себе перший удар російського агресора, Європа, світ допомагають нам, зокрема, кредитами для оборони і перемоги над ворогом. При цьому ряд авторів вважає, що закономірним результатом зниження координуючої дії конкуренції є зростання регулюючої ролі держави. І, як висновок: або ми рухаємося до конкурентного порядку або – до централізованої економіки. Третього, як при цьому вважається, не дано. Але де ж тоді держава, де регулювання на макрорівні? Бо, як відомо, дерегулювання на макрорівні – це хаос і втрата державності, тим паче в екстремальних умовах, за яких слід вести мову про зміцнення держави на основі позбавлення впливу олігархічних угруповань на функціонування державних органів, ведення конкуренції в економічній, а не в політичній площині. Основним призначення держави стає встановлення однакових для всіх правил ведення

конкуренції. Тоді держава перетворюється на важливий якісний чинник формування політики конкурентного порядку, насамперед, у підприємстві державної власності, особливо у військово-промисловому комплексі.

В цих екстремальних умовах – в умовах війни з РФ, – Україні доцільно посилити роль держави у справі регулювання національної економіки, відмовитись від ідеї “Ринок все відрегулює”, “Невидима рука Адама Сміта”, (а сьогодні – й “невидимий кулак”). Все це світ вже проходив як через економічну теорію, так і практику. Проте в екстремальних, в умовах світової кризи, воєнних конфліктів від цієї ідеї відмовились навіть у найрозвинутіших країнах і заговорили про необхідність державного регулювання ринку й втручання держави в економічні відносини. Звичайно, держава повинна послідовно позбавлятися функцій регулювання та адміністрування у сферах, функціонування яких може бути забезпечено ринковими механізмами або неурядовими інституціями. Держава повинна утримуватися від будь-яких кроків та рішень, які обмежуватимуть права приватних власників. Проте в умовах викривлення дій ринкових сил та механізмів, інших надзвичайних обставин, втручання держави необхідне, а тим паче в умовах війни.

В часі нинішньої війни з Росією Українська держава для виконання макрозавдань повинна посилювати використання інструментів регулювання, зокрема принцип плановості та принцип стабільності функціонування економіки. Йдеться, насамперед, про розроблення на державному рівні середньотермінових та стратегічних прогнозів розвитку економіки, місця національної економіки у світогосподарських зв'язках. На підставі цих прогнозів держава покликає розробляти середньо- та довготермінові плани розвитку національного господарства.

В планах на рівні підприємства головними питаннями зовнішньоекономічної безпеки в умовах війни для підприємств є такі: з якими продуктами і на яких ринках можна добитися успіху, як можна організувати для цього по-новому ланцюг створення вартості, як розширити пропозицію технологій і закріпити позиції на ринку.

Глобалізація в умовах воєнних конфліктів виступає як конкуренція, в якій нема визначених меж і твердих правил; навпаки, правила гри постійно змінюються. Тому слід посилити регуляторну роль держави, регіонів і компаній у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Дії урядових структур повинні бути спрямовані передусім на підтримку закордонних операцій своїх транснаціональних компаній, просування вітчизняних товарів на ринки інших країн, а також на захист внутрішнього ринку через жорсткі вимоги до якості, екологічності, зведення до мінімуму торговельних відносин з країною-агресором – Російською Федерацією.

Воєнні конфлікти набули першорядного значення і жодний уряд жодної країни не може не враховувати їх. Вже сьогодні глобалізація сягнула тієї точки, коли уряди неспроможні чинити опір швидким коливанням міжнародних потоків самостійно. Втручання і регулювальна функція міжнародних організацій набуває в умовах такої глобалізації вирішального значення.

Одним із наслідків глобалізації може стати деяке послаблення ролі національної держави. Адже багато параметрів і напрямів розвитку задані ззовні, зі світового співтовариства, що слід враховувати в планах держави.

До цього ж в глобальних масштабах відбувається підпорядкування держави і влади могутнім корпораціям та їх власникам. А економічна безпека країни суперечить вимогам до національних урядів запроваджувати дерегуляцію ринків. Це

означає не що інше, як вимогу передати реальну економічну владу держави глобальному капіталу.

Перемоги держави на фронті необхідно посилити перемогами в реформуванні економіки. Адже це є необхідною умовою перемоги України в війні з Росією. Проведення реформ в таких екстремальних умовах не є чимось незвичним і неможливим, про що підтверджує досвід Ізраїлю.

Досвід Ізраїлю і ряду інших країн показує, що в екстремальних умовах, а тим паче в умовах війни не існує універсальних антикризових програм, навіть коли симптоми макроекономічної нерівноваги в них однакові. Практично в кожній країні стабілізаційні заходи розроблялися і здійснювалися з урахуванням передусім таких параметрів національної економіки, як основні джерела або причини інфляції, стан державних фінансів та внутрішнього ринку капіталів, технологічний рівень виробничої бази, ступінь диверсифікації та конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зарубіжних ринках.

З огляду на збільшення потоків іноземного капіталу помітний вплив, справляє приватизація державної власності. Загалом йдеться про необхідність координації стабілізаційної програми з кроками, спрямованими на формування передумов і чинників зростання економіки країни.

Перед урядом України в час війни повстає першочергове питання про посилення державного регулювання економіки в бік зміцнення військово-промислового комплексу з одночасним дерегулюванням розвитку на підприємствах оборонного сектора. Це крім іншого посилює мотивацію бізнесу військової продукції до зростання, дасть змогу долучитися підприємствам, що виготовляють продукцію подвійного призначення до Державної програми розвитку озброєння і військової техніки.

Подальший шлях в цьому напрямку пролягає через систему європейських технічних стандартів для промислових товарів і систему санітарних і фітосанітарних умов для продовольчих товарів. Тобто, українські товари не можуть експортуватися в ЄС, якщо не відповідають європейським технічним стандартам. Отож перед урядом України сьогодні стоїть завдання створити національну законодавчу базу, яка відповідала б європейським стандартам і технічним регламентам. Це означає, що систему стандартизації та технічного регулювання в Україні має бути реформовано. Йдеться про створення нових інститутів й закриття старих, прийняття, розробку і адаптування до українського законодавства технічних стандартів щодо продукції, яку виробляють в Україні й експортують у Євросоюз, модернізацію виробництва, щоб вироблені товари відповідали європейським стандартам [2].

Орієнтація на європейський ринок змушує український бізнес самостійно чи з допомогою консультантів вивчити європейські вимоги та наближувати свій товар щодо його відповідності цим вимогам – визначити регламентуючі директиви ЄС, забезпечити документацію, яка б демонструвала відповідність продукції вимогам асоціації.

Сьогоднішня ситуація в Україні вимагає від уряду, Президента скерувати вістря регулювання економіки в бік боротьби з організованою злочинністю і, особливо, з корупцією. Адже, ці ключові негативи відлякують іноземних інвесторів більше, аніж російська агресія на Донбасі, а чи окупація АР Крим.

Міцна дієздатна і добре організована держава змусить індивідуальні та групові інтереси підпорядковувати чинному законодавству. Зокрема в екстремальних умовах – війни з Росією українська держава повинна забезпечити відповідне регулювання

відсоткових ставок та їхньої диференціації. Йдеться насамперед про зниження цих ставок для підприємств військово-промислового комплексу (ВПК), які переходять (перейшли) на нові сучасні види озброєння і, навпаки, підвищення для підприємств, які випускають застарілу продукцію. Останнє не повинно стосуватися жодного із підприємств ВПК. Все це сприятиме науково-технічному прогресу як у ВПК, так і підприємству України загалом.

В умовах нинішньої неоголошеної війни з Росією (Московією) економічна політика держави повинна бути більш жорсткою, щоб спрямувати діяльність усіх підприємницьких структур в русло посилення обороноздатності країни аж до економічної диктатури [3]. Тим паче в нинішній перехідний до ринкових відносин період роль державного регулювання економічних процесів повинна бути значно вагомішою, ніж за умов розвинутої ринкової економіки. Чим краще працює ринок, а країна процвітає, тим менше потрібно державі втручатися в економіку, і навпаки, чим далі суспільство від економічної стабільності та розвитку, тим ширшим та масштабнішим повинно бути державне регулювання ринкових відносин, особливо в умовах війни.

Необхідною умовою успішного виконання стабілізаційної програми є наявність сильної й незалежної від тиску групових інтересів української виконавчої влади. Однак, така влада може домогтися успіху лише тоді, коли основна частина економічно активного населення готова йти на значні жертви й поступки. В Україні ці жертви лишаються марними через корупцію, некомпетентність державної влади, відсутність необхідної правової бази. Тим часом, перехідний період ставить особливо високі вимоги до рівня професіоналізму урядових структур, регулятивної ролі держави в цілому. Більше того, роль держави в воєнний період, який вимагає прийняття і реалізації не завжди популярних, але чітко скоординованих і виправданих з погляду найближчої перспективи рішень, багаторазово зростає. І тут закладена найбільш глибока суперечність усього етапу переходу України до ринкової економіки. Про це свідчать і процеси приватизації в Україні, які характеризуються очевидними ірраціональністю та повільністю. Тому, найважливіше значення для виходу України з кризи мають сприяння розвитку внутрішнього ринку капіталів, створення для цього необхідних економічних, соціальних та політичних передумов, визначення принципів довгострокових завдань та їх поетапне вирішення в умовах війни.

Нинішня екстремальна ситуація в Україні вимагає паралельно з веденням війни швидкого проведення відповідних економічних реформ, екстрених секторальних реформ, забезпечення етапності реформування. Йдеться про фінансову реформу, реформування силових і правоохоронних органів, реформу земельних відносин та ін. Реформи, як і все інше, повинні бути скеровані в русло збереження територіальної цілісності країни. А для успішної перемоги у війні нам потрібна ефективна економіка, грошові ресурси. Тому на даному етапі головна реформа – фінансова. Слід змінити регулятивний підхід держави до зовнішніх запозичень.

В останні роки країни Європейського Союзу все більше схиляються до моделі державного управління із наявністю державного мегарегулятора ринків фінансових послуг, принаймні у секторі небанківських фінансових послуг.

Україна – унітарна держава, яка на сьогодні вимагає децентралізації влади і обов'язкового запровадження зовнішньої регуляції у разі банкрутства територіальних громад, посилення покарання голів місцевого самоврядування за зловживання службовим становищем. Все це вимагає реформування силових і правоохоронних

органів, сформувавши єдиний слідчий орган і передати йому монополію боротьби з корупцією у вищих ешелонах влади з надзвичайними повноваженнями.

В екстремальних умовах, тим паче в умовах війни, слід на макрорівні посилити регуляцію, на мікрорівні – дерегуляцію. Це, насамперед, зменшення кількості податків. Необхідно зробити процедури відкриття і закриття бізнесу повідомними і в електронній формі, зробити публічними всі державні реєстри.

1. Підоричева І. Інноваційна економіка – це економіка нестандартних рішень / І. Підоричева // Дзеркало тижня. – 2015. – №42 (238).
2. Гринь Т. Україна-ЄС: торгівля в умовах війни, або як пройти в Європу [Електронний ресурс] / Т. Гринь // Forbes Україна. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1389359-ukrayina-and8722-es-torgivlya-v-umovah-vijni-abo-yak-projti-v-evropu>.
3. Чаус В. Регуляція національної економіки в умовах російського тероризму проти України / В. Чаус // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 25.7. – 2015. – С. 121-126.

REGULATORY ROLE OF THE STATE IN CONDITIONS OF WAR

Volodymyr Chaus

*Ivan Franko National University of Lviv
79008 c.Lviv, Svobody Avenue, 18*

Features of the government's economic policy of Ukraine under Russian aggression are investigated. The need to reform state regulation of the economy and strengthening the regulatory role of the state, regions and companies in the competitiveness of domestic enterprises is determined. Israel's experience of reform in extreme conditions is analyzed. Priority issue in the war is to reform state regulation of the economy in the direction of strengthening the military-industrial complex while deregulation of enterprises in the defense sector is established.

Key words: state regulation, deregulation, extreme conditions, globalization, innovation policy, economic dictatorship.

УДК 330.1

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА ОБМЕЖЕННЯ

Ігор Шегинський, Наталія Шегинська

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18*

*Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ "Університет банківської справи"
79005, м. Львів, просп. Т. Г. Шевченка, 9.*

E-mail: I_Shehynskyy@ukr.net, N_Shehynska@ukr.net

Досліджено найчастіше використовувані підходи до трактування суті економічного зростання, критично переосмислено його позитивний вплив та ймовірні негативні наслідки для функціонування різних економічних систем, проаналізовано чинники, які можуть стати обмежувальними для зростання реального ВВП країни.

Ключові слова: економічне зростання, валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), національний дохід (НД), економічний розвиток.

Підтримання сталих темпів економічного зростання є найважливішим завданням уряду кожної країни, адже збільшення обсягу виробництва в розрахунку на душу населення є запорукою підвищення рівня його добробуту, посилення позицій країни у світі, поліпшення інфраструктури, спроможності ефективно вирішувати внутрішні соціально-економічні проблеми тощо.

Економісти оперують різними визначеннями «економічного зростання»:

– це збільшення кількості товарів і послуг, які продукує національна економіка;
– це збільшення реального доходу в економіці (ВНП, ВВП або НД), а також зростання реального обсягу виробництва в розрахунку на душу населення або на одного зайнятого;

– довгострокове стійке збільшення масштабів економічної діяльності, тобто процес поступового зростання ВНП, ВВП чи НД – як абсолютного так і на душу населення в довгостроковому періоді без порушення рівноважного стану в короткострокових періодах.[2, с. 115]

Західні дослідники під економічним зростанням розуміють довгострокове розширення виробничого потенціалу країни.

У короткостроковому періоді зростання вимірюють щорічною відсотковою зміною реального національного продукту, на який, головним чином, впливає сукупний попит, проте й короткострокова сукупна пропозиція також є важливим чинником. У довгостроковому періоді економічне зростання відображає зростаюча динаміка реального ВВП або потенційний ВВП.

Середні темпи економічного зростання у різних країнах можуть істотно відрізнятися і статистика це підтверджує (наприклад, на рис. 1 зображено зміни реального ВВП Китаю, Індії, Великобританії, США та країн зони євро). Спричиняють це різні (як зовнішні так і внутрішні) чинники.

Для США і Великобританії "нормальні темпи економічного зростання" – 2-3% на рік, залежно від фази ділового циклу у якій перебуває їх економіка. Показники економічного зростання в зоні євро є подібними. На рис. 1 наведені середні дані, які стосуються країн, що використовують спільну грошову одиницю, серед яких є як економіки які досить швидко зростають так країни, які мають серйозні економічні проблеми.

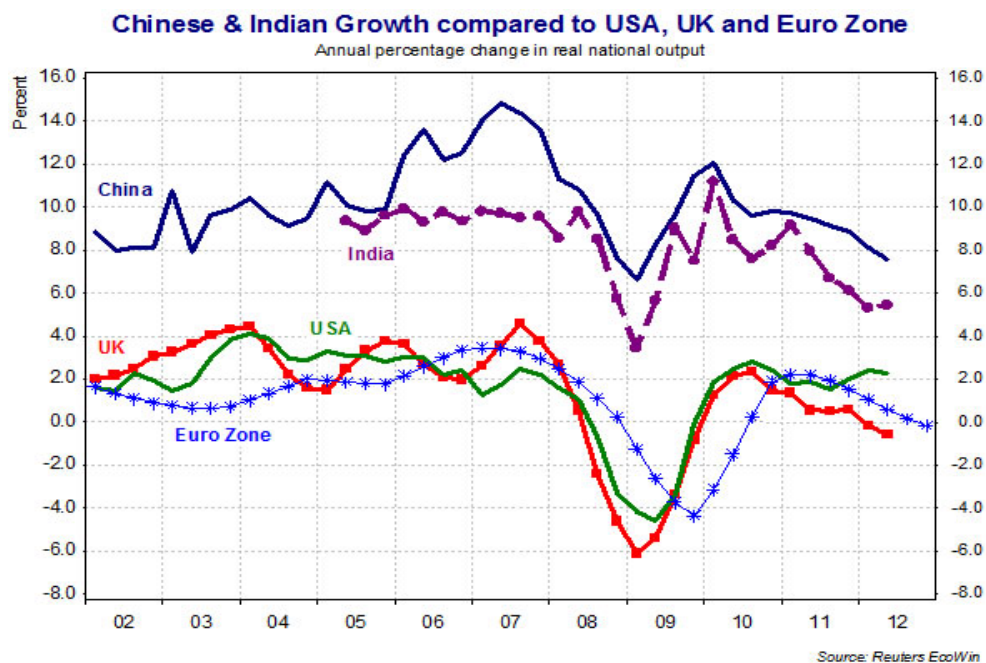


Рис. 1. Динаміка зростання реального ВВП Китаю та Індії порівняно з США, Великобританією та ЄС. [4]

Натомість Китай та Індія демонструють темпи зростання, які значно перевищують аналогічні показники більшості розвинутих країн. Вони хоч і відчули на собі вплив світової економічної кризи 2007-2010 років, та уповільнення їх економічного зростання не було настільки значним як у інших, представлених на рисунку, країнах.

Часто економічне зростання ототожнюють з розвитком. Найпростіший взаємозв'язок між цими категоріями можна побачити за допомогою таблиці 1, у якій наведені темпи економічного зростання, досягнуті світовою економікою, протягом трьох останніх років, а також країнами, що розвиваються, включно з Китаєм та Індією. З неї також видно, що «країни третього світу» розвиваються швидшими темпами ніж світова економіка та розвинуті країни. Причина, мабуть, у рушійних силах економічного зростання. [1, с. 62-63]

Незважаючи на те, що економісти неодноразово досліджували визначники довгострокового зростання ВВП, доводиться констатувати, що кожна країна є унікальною економічною системою і ступінь впливу кожного чинника залежить від конкретної ситуації та часу.

Таблиця 1.

Темпи економічного зростання у світі та країнах, що розвиваються [7]

Зростання реального ВВП (%)	2014	2015	2016 (прогноз)
Світова економіка	3,4	3,1	3,4
Країни, що розвиваються	4,6	4,0	4,3
Розвинуті економіки	1,8	1,9	2,1

Слід зважати й на те, що у сучасному взаємозалежному і глобалізованому світі, економічне зростання не відбувається в умовах автаркії. Події в одній країні чи регіоні можуть істотно вплинути на перспективи зростання в іншій. Незважаючи на це, кожен уряд намагається забезпечити своїй країні стійкі та високі темпи економічного зростання, оскільки воно забезпечує такі переваги:

1. Підвищення рівня життя – тобто зростання реальних доходів на душу населення;

2. Ефект зайнятості– зростання стимулює створення нових робочих місць. У довгостроковій перспективі, економіка зростає, завдяки покращенню технології виробництва, що знижує собівартість продукції. У короткостроковій перспективі зростання є показником того, що економіка виробляє стільки, скільки можливо і ресурси не марнуються. Із збільшенням чисельності населення і зростанням заробітної плати економіка має зростати, щоб створити достатню кількість нових робочих місць.

3. Фінансові вигоди– стійке зростання ВВП збільшує податкові надходження і дозволяє урядові збільшувати виробництво громадських благ, таких як освіта й охорона здоров'я. Зростання також дозволяє скоротити розмір бюджетного дефіциту.

4. Інвестиції (ефект акселератора) – зростання попиту і виробництва стимулює інвестиції, які, в свою чергу, підтримують зростання за рахунок збільшення довгострокової сукупної пропозиції.

5. Психологічний ефект – впевненість споживача та виробника у завтрашньому дні. Зростання позитивно впливає на бізнес через збільшення отриманого прибутку та оптимістичні очікування. Щораз сильніша та прогнозована економіка – найпереконливіший аргумент для споживачів витратити гроші на придбання товарів тривалого вжитку.

6. Захист довкілля через інвестування в природозахисне обладнання і технології. Інновації та науковий пошук підвищують ефективність виробничої діяльності, знижують витрати. У цьому контексті з року в рік зростає кількість прихильників етичного (відповідального) споживання і корпоративної соціальної відповідальності.

В узагальненому вигляді ці переваги можна зобразити за допомогою замкнутого кола зростання (рис. 2).

Поряд з позитивними характеристиками економічного зростання, фахівці застерігають й від негативних його впливів на економіку:

1. Інфляційні ризики. Якщо сукупний попит зростає швидшими темпами ніж сукупна пропозиція, створюються передумови для зростання цін. Багато країн третього світу, що демонструють високі темпи економічного зростання, зіткнулися з високими темпами інфляції (наприклад, Індія);

2. Тривалість робочого дня. Існує думка, що, у швидкозростаючій економіці, тривалість робочого дня має тенденцію до збільшення. Це може порушити баланс між часом на працю та відпочинок;

3. Структурні зміни. У зростаючій економіці створюються нові робочі місця, проте є й галузі, які занепадають. Тому структурне безробіття може зрости, хоч й економіка зростає. Для мінімізації цієї проблеми робоча сила має бути професійно мобільною.

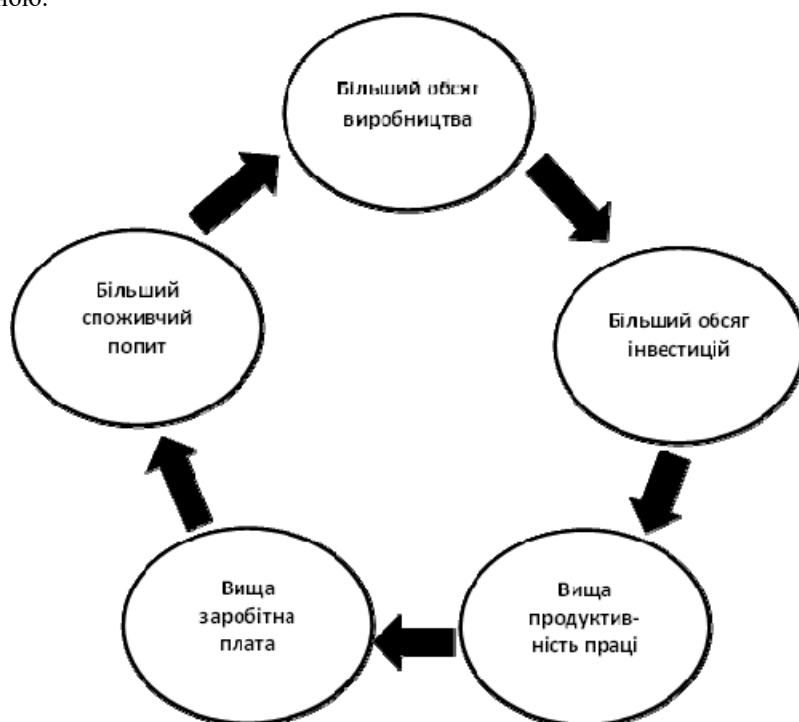


Рис. 2. Замкнуте коло зростання

4. Екологічні проблеми. Швидке зростання може призвести до виникнення негативних побічних наслідків економічної діяльності, наприклад, інтенсивніше шумове забруднення, зниження якості повітря через шкідливі викиди і перевантаження доріг; можливе збільшення обсягів споживання суспільно шкідливих товарів, що знижує суспільний добробут; зростання може призвести до різкого збільшення кількості побутових та промислових відходів. Усе це знижує темпи економічного зростання.

5. Використання дефіцитних ресурсів. Відомо, що світові ресурси обмежені. Розуміння цього факту і бажання зберегти їх для майбутніх поколінь має життєво важливе значення для сталого зростання. Надмірне використання нафти швидко спустошує відомі її родовища, а пошук нових стає все важчим. Навіть вода, яку багато людей вважають невичерпним даровим благом природи, з часом стане дефіцитним ресурсом. За даними Організації Об'єднаних Націй, до 2025 року 1,8 млрд. людей відчуватимуть нестачу води. Тому забруднення, спричинене економічним зростанням, є важливою проблемою.

У доповіді Стерна окреслені небезпечні наслідки зневажливого ставлення виробників та споживачів до довкілля, особливо до викидів CO₂ в атмосферу [5]. Зокрема, йдеться про те, що багато видів тварин вимруть, оскільки ліси які є прихистком для багатьох з них, вирубуються, щоб створити умови для проживання щораз більшої

кількості населення планети. Сьогодні 16 000 їх видів знаходяться під загрозою вимирання. У 1900 році, відповідно до доповіді ООН "Глобальна екологічна перспектива", на одну людину припадало 7,91 гектара лісу, в той час як за оцінками експертів до 2050 року буде лише 1,63 га, якщо нинішні тенденції збережуться. [6]

6. Важливою проблемою, пов'язаною з економічним зростанням є збільшення диференціації доходів населення. Наприклад, економічне зростання в Китаї сприяло величезному збагаченню окремих індивідів, та посилило розрив між багатими і бідними. Середній дохід на душу населення у 2010 році в Китаї склав \$17126, а коефіцієнт Джині становив 0,47, що більше аналогічного показника в США. [3]

Зростання реального ВВП може визволити мільйони людей з абсолютної бідності, але й посилити майнове розшарування суспільства, що призведе до зростання відносної бідності. Якщо нерівність зростає коли країна стає багатшою, актуалізується проблема пошуку компромісу між справедливістю та ефективністю.

Причиною того, що швидке економічне зростання часто призводить до зростання нерівності може бути:

- різке зростання зарплати працівників найбільш оплачуваних професій – ринкові економіки пропонують найвищу винагороду членам домогосподарств, що володіють найціннішими на поточний момент навиками, освітою, тощо;
- збільшення багатства через зростання ціни нерухомості;
- зростаюча диференціація доходів між міським та сільським населенням, що супроводжується зростанням убогості в сільських районах;
- висока народжуваність в найбідніших домогосподарствах;
- наслідки нерівності поширюються на охорону здоров'я та освіту.

На скільки гострою буде проблема нерівномірного (несправедливого) розподілу доходів залежатиме від того, як конкретний уряд організує соціальний захист та налагодить прогресивну систему оподаткування, щоб вигоди від зростання розподілялися справедливо.

Економічне зростання є важливою та бажаною макроекономічною ціллю кожного уряду, проте не завжди досяжною. Економісти виділяють ряд обмежувальних чинників, від яких залежить розвиток економіки. Деякі з них діють переважно в розвинених країнах, інші більшою мірою характерні для країн, що розвиваються:

1. Інфраструктура. Вона включає в себе капітал, такий як порти, транспортні мережі, енерго-, водопостачання та телекомунікаційні мережі. Погана інфраструктура гальмує зростання, бо вимагає більших витрат для ведення бізнесу, знижує мобільність робочої сили і погіршує можливості доставки товарів експортно-орієнтованих підприємств на міжнародні ринки.

2. Залежність від експорту. Багато країн спеціалізується на виробництві товарів з низькою часткою доданої вартості, які є основною статтею експорту. Ціни сировинних товарів на світових ринках можуть бути дуже нестійкими. Їх зниження призводить до несприятливих впливів на економіку через різке скорочення доходів від експорту, зростання торговельного дефіциту і ризику неспроможності фінансувати бюджетну сферу тощо. Тобто міжнародна спеціалізація може дозволити країні використати свої абсолютні і відносні переваги, а може зробити її вразливою через залежність від глобального економічного циклу.

3. Вразливість до зовнішніх шоків – в сьогоdnішній глобалізованій економіці наслідки подій, що відбулися в одній частині світу можуть швидко поширитися на багато інших країн. Прикладом може бути світова фінансова криза 2007-2010 років, яка призвела до рецесії і серйозних фінансових труднощів у багатьох регіонах.

4. Низький рівень заощаджень в економіці – заощадження необхідні для фінансування інвестицій. У багатьох невеликих країнах з низьким доходом, високим рівнем бідності практично неможливо генерувати достатні заощадження, щоб отримати кошти, необхідні для фінансування інвестиційних проектів. Це збільшує залежність від міжнародних запозичень.

5. Обмежений доступ до фінансового капіталу і слабо розвинутий внутрішній ринок капіталу.

6. Корупція і погане управління – це вирішальний фактор для багатьох країн, що розвиваються. Високий рівень глибоко вкоріненої корупції і бюрократичні зволікання шкодять зростанню через, наприклад, припинення надходження іноземних інвестицій, вплив вітчизняного капіталу за кордон.

7. Зменшення чисельності населення та його старіння – в деяких країнах фактична чисельність населення знижується через еміграцію. Якщо держава втрачає багато молодих працівників – це руйнівним чином впливає на економічне зростання. Зміна вікової структури населення також має значення, оскільки призводить, наприклад, до зменшення співвідношення працюючих і їх утриманців.

8. Зростання інфляції та, як результат, зниження реальних доходів громадян і прибутку виробників, та зростання витрат виробництва і зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках. У багатьох країнах, що розвиваються темпи інфляції зростають, значною мірою, через різке підвищення цін на продукти харчування та інші споживчі блага.

9. Постійний дефіцит зовнішньоторговельного балансу, що призводить до відтоку грошей з економіки який доводиться покривати зовнішніми запозиченнями або іноземними інвестиціями. Великий торговельний розрив, в кінцевому підсумку, може призвести до фінансової кризи та втрати довіри інвесторів.

10. Надмірне видобування природних ресурсів, для нарощування експорту сировини, руйнує потенціал зростання економіки. Природні ресурси є важливим джерелом багатства для багатьох країн з низьким доходом, тому, коли світові ціни зростають, з'являються стимули збільшити обсяги видобування копалин для експорту. Однак надмірні темпи приросту експорту сировини часто дають результат протилежний очікуваному.

11. Недостатні інвестиції в людський капітал. Підтримання сталого економічного зростання вимагає довгострокового підвищення продуктивності праці, інвестування в науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи. Людський фактор у процесі виробництва відіграє таку ж важливу роль як фізичний капітал. Економічне зростання може бути обмежене браком кваліфікованих кадрів, тому підприємства, нарощуючи обсяги виробництва, змушені будуть пропонувати вищу заробітну плату і нести більші інші витрати, пов'язані з наймом робочої сили. Високий рівень кваліфікації необхідний також, щоб допомогти підприємствам (та й країні) рухатися вгору ланцюжком створення вартості і виробництва продукції, яка може бути продана за вищою ціною на світовому ринку.

12. Слабке заохочення і підтримка підприємництва. Процвітаюча культура підприємництва має вирішальне значення для стимулювання нових підприємств-початківців і надання їм підтримки на початку діяльності.

13. Економічні і соціальні втрати від нерівномірного розподілу доходів і багатства. Коли розрив між багатими і бідними зростає, з'являється багато проблем, найменші з яких – це посилення соціальної напруженості, виникнення конфліктів,

збільшення страхових виплат, трансакційних витрат на забезпечення дотримання закону і правопорядку тощо.

14. Надмірне зростання запозичень є типовим явищем у фазі піднесення для багатих розвинених країн. Саме така поведінка, нарощування приватних боргів спричинених доступністю банківських кредитів та зростанням цін на нерухомість, стала причиною світової економічної кризи.

15. Протекціоністські обмеження експорту ускладнюють доступ до міжнародних ринків і гальмують зростання економік країн, які обрали відкритий підхід до торгівлі та інвестицій, як єдиний спосіб підвищення ефективності своїх економік. Нові індустріальні країни обрали експорто-орієнтоване зростання, що забезпечило їм швидкий розвиток протягом багатьох років.

Висновки.

1. Найчастіше, економічне зростання трактують як збільшення кількості товарів і послуг, які продукує національна економіка. Рідше кажуть, що зростання – це довгострокове розширення виробничого потенціалу країни. Більшість економістів вважають, що економічне зростання є запорукою підвищення добробуту громадян, зміцнення позицій країни на світових ринках, поліпшення інфраструктури, спроможності вирішувати внутрішні соціально-економічні проблеми.

2. Для різних економічних систем характерні свої «нормальні» темпи економічного зростання – розвинуті ринкові економіки (наприклад, США і Великобританія) зростають темпом 2-3% на рік, натомість країни, що розвиваються (Китай, Індія) демонструють темпи зростання, які значно перевищують аналогічні показники більшості розвинутих країн.

3. Кожна країна є унікальною економічною системою, тому ступінь впливу одного і того ж чинника залежить від конкретної ситуації та часу.

4. Економічне зростання забезпечує такі переваги: підвищення рівня життя громадян, створення нових робочих місць, збільшення виробництва громадських благ, зростання інвестицій, формування оптимістичних очікувань суб'єктів господарювання, захист довкілля.

5. Негативними наслідками зростання для економіки є: прискорення інфляції, ймовірне зростання тривалості робочого дня, занепад окремих галузей економіки, виникнення негативних побічних наслідків економічної діяльності, прискорене вичерпування дефіцитних ресурсів, посилення нерівномірності розподілу доходів населення.

6. Обмежувати економічне зростання може: слабо розвинута інфраструктура, надмірна залежність від експорту сировинних товарів, вразливість до зовнішніх шоків, низький рівень національних заощаджень, обмежений доступ до фінансового капіталу, корупція і погане управління, зменшення чисельності населення та його старіння, зниження реальних доходів громадян і прибутку виробників через прискорення інфляції, надмірний дефіцит зовнішньоторговельного балансу, концентрація на експорті сировини, недостатні інвестиції в людський капітал, слабка підтримка підприємництва, економічні і соціальні втрати від нерівномірного розподілу доходів, надмірне нарощування приватних боргів, протекціоністські обмеження.

-
1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: підручник: у 2 кн. / За ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха. Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка – 2-ге видання, виправл. і доповн. – К.: Знання, 2013. – 615 с.

2. Макроекономіка: навч. посібник / авт. кол.; за ред. Т. С. Смовженко і Г. Я. Стеблій. – К.: УБС НБУ, 2008. – 463 с.
3. Damian Tobin. Inequality in China: Rural poverty persists as urban wealth balloons // Режим доступу: <http://www.bbc.co.uk/news/mobile/business-13945072>
4. Reuters EcoWin // Режим доступу: <http://www.ecowin.com/>
5. Stern Review on the Economics of Climate Change // Режим доступу: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/independent_reviews/stern_review_economics_climate_change/sternreview_index.cfm
6. United Nations Environment Programme environment for development // Режим доступу: <http://www.unep.org/geo/>
7. World Economic Outlook (WEO) Update. Subdued Demand, Diminished Prospects. January 2016. // Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/>

ECONOMIC GROWTH: ADVANTAGES, WEAKNESSES AND LIMITATIONS

Ihor Shehynskyy, Nataliya Shehynska

Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine

Banking University Lviv Institute, Prospect T. G. Shevchenka 9, UA – 79005, Ukraine

E-mail: I_Shehynskyy@ukr.net, N_Shehynska@ukr.net

We have investigated the most commonly used approaches to interpretation of essence of the economic growth, critically reconsidered positive influence and possible negative effects for functioning of the different economic systems, factors that can become restrictive for the increase of real GDP of a country are considered.

Keywords: economic growth, Gross Domestic Product (GDP), Gross National Product (GNP), National Income (NI) economic development.

Often economic growth is considered as an increasing number of goods and services produced by a national economy. Rarely as a long-term expansion of the production potential of a country.

Different economic systems have their own "normal" pace of economic growth – developed market economies are growing much slower than the ones of developing countries.

Economic growth has the following advantages: higher living standards of the citizens, creating new working places, increase of the production of public goods and the amount of investment, formation of positive expectations of economic agents, environmental protection.

The negative consequences of growth are: acceleration of inflation, possibility of increasing working hours, decline of some sectors of the economy, risk of appearance of externalities, accelerated depletion of scarce resources, increasing inequality of income distribution.

Restrictions of economic growth: poorly developed infrastructure, excessive dependence on exports of raw materials, external shocks, low national savings, deficit of financial capital, corruption and incompetent governance, decreasing of the labor force, lower incomes and profits of manufacturers due to inflation, deficit trade balance, concentration on the export of raw materials, lack of investment in human capital, lack of business support, economic and social costs of unfair distribution of income, the growth of private debt, protectionist measures.

УДК 339.137.2

СУТНІСТЬ КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ПОСИЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН

Зорина Юринець, Ольга Околович

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: zoryna_yur@ukr.net*

У статті визначено сутність конкуренції в умовах глобалізації та посилення інноваційного розвитку країн. Здійснено узагальнення та систематизацію концептуальних, теоретичних уявлень про конкуренцію. Проведено виокремлення ключових ознак, здійснено дослідження видів і підходів до визначення економічної конкуренції. Запропоновано розуміння і трактування економічної конкуренції крізь призму інновацій. Ключові слова: конкуренція, інновації, глобалізація, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Швидкі зміни чинників, які визначають інноваційний розвиток країн на світових ринках, динамічний розвиток глобального середовища змушують уряди у випадку формування умов економічного зростання і процвітання нації дедалі більш активно звертатися до проблем формування конкурентної політики, її забезпечення у глобальному масштабі. Україна докладає зусиль, щоб активно інтегруватись у світове економічне співтовариство. Це потребує якнайкращої адаптації національного законодавства до вимог учасників міжнародних ринків. Удосконалення законодавства про конкуренцію, а також вироблення і проведення конкурентної політики країни неможливі без вивчення поняття «конкуренції», дослідження міжнародного досвіду регулювання конкурентного ринку, який є універсальним регулятором суспільного виробництва і його пропорцій.

На сьогодні конкуренція постає фундаментом розвитку економіки усіх країн. Впродовж останніх років на конкурентних ринках відстежується зростання кількості ситуацій, випадків антиконкурентних узгоджених дій компаній, зловживання домінуючим, превалюючим становищем на ринку. Це призводить до зникнення у окремих організаціях стимулів до впровадження інновацій, новітніх технологій, покращення якості товарів і послуг, розширення асортименту продуктів, а також до суттєвого зростання цін.

Аналіз останніх публікацій. Питанням конкурентного суперництва, розвитку конкуренції як одного із фундаментальних принципів ринкової економіки присвячені праці таких відомих учених-економістів, як Г. Азоев, Ф. Найт, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Р. Фатхутдінов та інші. Серед українських науковців, які аналізували проблеми конкуренції, потрібно відзначити праці визнаних мислителів Б. Губського, С. Мочерного, Ф. Павленка, В. Подсолонко, В. Сизоненко та інших. Але, незважаючи на велику кількість робіт і досліджень, присвячених цьому

питанню, й до цього часу не має чітких уявлень про сутність та особливості конкуренції в умовах глобалізації та посилення інноваційного розвитку країн.

Метою статті є узагальнення та систематизація концептуальних, теоретичних уявлень про конкуренцію в умовах глобалізації та посилення інноваційного розвитку країн, виокремлення ключових ознак, дослідження видів і підходів до визначення економічної конкуренції, розуміння і трактування її крізь призму інновацій.

Постановка завдання. Сьогодні підприємницька діяльність ґрунтується на ринкових відносинах, а ключовим поняттям, яке виражає зміст ринкових відносин є конкуренція. Її досі не існує універсального визначення дефініції «конкуренція», що якнайповніше розкриває усі сторони сформованих завдань, які пов'язані з цим поняттям. Конкуренцію у наукових дослідженнях розглядають із різних позицій. Варто виділити характерні ознаки до визначення цієї дефініції (табл. 1).

Аналізуючи трактування конкуренції, що запропоновані науковцями-економістами, доцільно зазначити, що вони насамперед акцентують увагу на таких ознаках: єдність конкурентних і монополістичних засад, якість, примусовість, динамічність, визначення змісту у залежності від цілей, зв'язок з інноваційними процесами.

Таблиця 1

Трактування поняття «конкуренції» [8]

Характерні ознаки	Г. Азоєв	А. Юданов	Р. Фагхутдінов, А. Гагаулін	М. Блауг	Ю.В. Тарануха	А.П. Градов	М. Портер	Ф. Хайек, И.М. Кіршнер	Й. Шумпетер	І.В. Кризов'язок, І.О. Цимбалюк
суперництво, боротьба	+	+	+	+					+	
перемога, спільна мета	+		+							+
динамічний процес					+		+	+		
система інститутів						+				
обмежений платоспроможний попит споживачів		+								
ринковий сегмент		+								
задоволення потреб			+							
привабливі умови виробництва та збуту				+						
взаємодія, взаємозв'язок				+		+				
форма поведінки					+					
поява інновацій, нових можливостей							+	+	+	+
управління конкурентною перевагою			+							

Глобалізація світової економіки виводить конкуренцію й інноваційні процеси на планетарний рівень. Акценти в конкурентній боротьбі змістилися у бік одержання переваг на основі інновацій.

Зосередження уваги на розвитку інновацій, нових технологій у конкуренції можна простежити у працях відомих науковців: конкуренція – боротьба між новим і старим, новий тип, що побудований на новаторстві (Й. Шумпетер, його розуміння конкуренції зробило найбільший вплив на економічну науку) [7]; конкуренція –

процедура відкриття (Ф. Хайек, І. Кірцнер) [1; 6]; конкуренція нового типу – динамічна, що повною мірою володіє усіма ознаками шумпетеріанської конкуренції, в основі якої лежить процес творчого руйнування (М. Портер, Д. Еванс, Х. Одагірі) [3; 9; 11]; основою кооперації-конкуренції є поняття екосистеми – господарського співтовариства, що опирається на фундамент, який формують організації й індивіди, суб'єкти підприємництва, що взаємодіють (Дж. Мур) [10].

Головні концептуальні погляди та види конкуренції наведені у таблиці 2. Концепція досконалої конкуренції на практиці є мало придатною для аналізу господарської діяльності організацій, оскільки в її основі лежить ідея ринкової рівноваги, а в цьому стані не існує економічних проблем, які необхідно вирішувати, не має порушення рівноваги, а тому немає і розвитку. Саме процес конкуренції (недосконалої конкуренції) є головним завданням дослідження антимонопольної, конкурентної політики.

Таблиця 2

Концептуальні погляди та види конкуренції

Концепція	Трактування
Концепція конкуренції Й. Шумпетера	Конкуренція – є «вихором творчого руйнування», в якому сила творення нового і затребуваного суспільством прямо пропорційна силі руйнування старого і непотрібного. Хоча вигоди конкуренції є великі, її вплив на сторону, яка програла, може бути руйнівним.
Концепція досконалої конкуренції (Ф. Найта)	Передбачає існування достатньо складних передумов, які включають велику кількість продавців і покупців, відсутність вхідних і вихідних бар'єрів, наявність повної інформації; однорідність і подільність продукту, відсутність змови і зовнішніх ефектів. Але такий набір умов вкрай рідко зустрічається в господарській практиці.
Концепція досконалої конкуренції (Дж. Стиглер)	В його моделі конкуренції є велика кількість незалежних фірм, що здійснює незначний обсяг операцій на ринку, володіє інформацією про можливості купівлі-продажу і не має особистого мотиву в конкурентній боротьбі. Відзначив малий вплив окремих його учасників на ціноутворення та нереалістичність концепції досконалої конкуренції, як єдиної, найбільш загальної і важливої претензії до концепції.
Концепція досконалої конкуренції (М. Шубик, Р. Левітан)	Зазначено, що контроль індивіда на ринку є дуже слабким, а індивід мало схожий на конкурента. Ринок, замість того, щоб постати множиною конкурентів, де індивід повинен виділитися своєю кмітливістю і вмінням, постає гігантською безособовою машиною, а конкуренти – невидимками в цій системі, якими керує невидима рука ... Апофеоз конкуренції досягається, коли жодному конкуренту немає діла до іншого.
Концепція недосконалої конкуренції (Хайек Ф.)	Конкуренція трактується у вигляді процедури відкриття нових способів (комбінацій) використання наявних ресурсів, а також створення принципово нових факторів виробництва.

Джерело: складено на основі [1; 4; 5; 6; 12]

Аналізуючи визначення конкуренції різними науковцями [1-3; 5-7; 10-12], можна виділити такі підходи до визначення економічної конкуренції як поведінковий, структурний, функціональний, системний, а також варто виокремити у межах цих підходів інноваційний мікро-, мезо- та макроекономічний підходи (табл. 3).

Отже, конкуренцію насамперед доцільно розглядати у якості динамічного процесу, що виявляється у різних видах інновацій (нові чи вдосконалені типи

товарів і технологій, джерела сировини, формування нових ринків, видів організацій). Конкуренція набула глобального характеру і сприяла збільшенню турбулентності конкурентного середовища.

Таблиця 3

Підходи до визначення економічної конкуренції

Підходи	Тлумачення
поведінковий	конкуренція є суперництвом і боротьбою між економічними суб'єктами за цінності та кращі умови завдяки задоволенню потреб покупців (А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршал, М. Портер, П. Хейне, А. Юданов);
структурний	пріоритетом у вивченні суті конкуренції є середовище функціонування підприємства, здійснення аналізу структури ринку, його стану й умов функціонування. Конкуренцію розглядають як динамічну зміну властивостей, структури, функцій ринкової системи. Головне – встановлення ступеня монополізації ринку та свободи продавця і покупця (Е. Чемберлін, Й. Шумпетер, Ф. Найт, Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон);
функціональний	забезпечує втілення функцій конкуренції. Конкуренцію розглядають у вигляді мотиватора інноваційної діяльності, чинника економічного розвитку (Л. Мізес, Ф. Хайек, М. Портер, В. Ойкен, К. Ейзенхарт);
системний	конкуренція – невід'ємна властивість будь-якої соціально-економічної системи, децентралізована система координації діяльності господарюючих суб'єктів (ринкових агентів) (Р. Метьюз);
інноваційний макро-економічний	характеризує те, що конкурентною перевагою на рівні держави є виробництво різних видів інновацій (Й. Шумпетер, М. Портер);
інноваційний мезоекономічний	об'єктом дослідження постають інноваційна інфраструктура, регіональні інноваційні системи;
інноваційний мікроекономічний	пріоритетом у вивченні суті конкуренції є внутрішнє середовище підприємства, його інноваційний потенціал, організаційна структура, інноваційна культура, інтелектуальний капітал.

Джерело: сформовано автором за даними [1-3; 5-7; 10-12]

Аналіз підходів до з'ясування змісту конкуренції дають змогу виокремити такі відмінні риси сучасного розуміння і трактування економічної конкуренції крізь призму інновацій:

- формування нових методів конкурентної боротьби через її загострення та прискорення оновлення технічної бази виробничого процесу;
- обмеженість дій і здатності учасників мати особливий вплив на умови купівлі-продажу продукції на ринку;
- однотипність за функціональними ознаками продукції підприємств-виробників, що діють у конкурентних умовах;
- пошук нових форм співпраці та поведінки, взаємодії та взаємозв'язку;
- пошук нових привабливіших умов виробництва та збуту;
- винайдення й акумулювання можливостей підприємств, зосередження уваги на створенні унікальних конкурентних переваг завдяки новим знанням та інтелектуалізації праці;
- задоволення схожих потреб сегменту споживачів у разі використання нових методів, врахування їх обмежених платоспроможних можливостей.

Домінування конкуренції інноваційного типу призвело до безперервної появи інновацій, поновлення технологічної бази. За умов збільшення виробничого та

науково-технологічного потенціалу, освоєння та впровадження новітніх технологій, роботизації й автоматизації, інтенсивність праці великих виробництв спроможна до суттєвого підвищення. Така ситуація зумовлює зростання продуктивності праці та, опосередковано, частки певного продуцента на ринку. У такому випадку складаються обставини, за яких відбувається витіснення дрібних гравців з ринку й свого роду укрупнення учасників, що призводить до формування монополій. Інноваційний, зокрема, технологічний розвиток країн має суттєвий вплив на стан та рівень концентрації, і таким, чином, посилює поступ процесу монополізації.

Висновки. Глобалізаційні процеси стимулюються прагненням розробляти інновації, а їхній розвиток веде до інтенсивної інтеграції національних ринків знань, посилення конкуренції, і в той же час створення монополістичних об'єднань. Конкуренція постає обов'язковою компонентою і рушійною силою інноваційного розвитку ринкової економіки. Концепція досконалої конкуренції на практиці є мало придатною для аналізу господарської діяльності організацій, оскільки в її основі лежить ідея ринкової рівноваги, а в цьому стані не існує економічних проблем, які необхідно вирішувати, не має порушення рівноваги, а тому немає і розвитку. Саме процес конкуренції є головним завданням дослідження антимонопольної, конкурентної політики.

1. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер ; [пер. с англ. под ред. проф. А. Н. Романова]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 324 с.
2. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 236 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. Робертс Дж. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции / Дж. Робертс // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004. – 654 с.
5. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. СПб.: Экономическая школа, 2000. – 328 с.
6. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 6-14
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Издательство «Прогресс», 1982. – 454 с.
8. Юринець З. В. Формування інноваційних стратегій: теорія, методологія, практика : монографія / З.В. Юринець. – Львів: СПОЛОМ, 2016. – 412 с.
9. Evans D. Some economic aspects of antitrust analysis in dynamically competitive industries [Electronic recourse] / D. Evans, R. Schmalensee // Innovation policy and the economy. – Cambridge : MIT Press. – 2002. – Vol. 2. – P. 1-49. – Access mode: <http://www.jstor.org/stable/25054488>.
10. Moore James F. The Death of Competition : Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems / James F. Moore. – Harper Business, 1996. – 324 p.
11. Odagiry Hiroyuki. Growth through Competition, Competition through Growth : Strategic Management and the Economy in Japan / Hiroyuki Odagiry. – Clarendon Press, Oxford, 1992. – 364 p
12. Shubic M. Market Structure and Behavior / M. Shubic, R. Levitan. Cambridge, Mass, 1980. – P. 13-32.

**THE ESSENCE OF COMPETITION IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION
AND STRENGTHENING THE COUNTRIES' INNOVATIVE DEVELOPMENT**

Zoryna Yurynets, Olha Okolovych

Ivan Franko National University of Lviv, 79008 Lviv, Svobody Avenue, 18

E-mail: zoryna_yur@ukr.net

The article defines the essence of competition in the conditions of globalization and strengthening the innovative development of countries. Implemented a generalization and systematization of conceptual, theoretical ideas about competition. Identify key characteristics of economic competition and research types, approaches to definition of economic competition are carried out. Interpretation of economic competition through the prism of the innovation is proposed.

Keywords: competition, innovation, globalization, innovative development.

УДК 332.025.2

ВПЛИВ ПРИВАТИЗАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Ольга Островерх

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79000, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: olia.ostroverkh@gmail.com*

Досліджено етапи приватизаційного процесу в агропромисловому комплексі України, особливості проведення аграрної реформи, становлення системи абсолютних та відносних прав власності на землю. Виявлено зв'язок між приватизацією та експортоорієнтованим розвитком окремих галузей вітчизняного агропромислового комплексу.

Ключові слова: приватизаційний процес, аграрна реформа, абсолютні права власності, відносні права власності, агропромисловий комплекс, експортоорієнтовані галузі, ринок землі, ринок прав оренди землі.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій.

Приватизаційний процес, що триває в Україні вже майже чверть століття входить у завершальну стадію. Зміст цього процесу, як показує вітчизняний та зарубіжний досвід, є багатовимірним. Поняття приватизаційного процесу охоплює не лише технічну процедуру передачі об'єктів державної власності у володіння фізичних та недержавних юридичних осіб, але й ідеологію цього процесу, його етапи, головні завдання тощо. Перебіг приватизації залежать від співвідношення політичних сил у країні, а її ефективність виявляється у темпах зростання національної господарки, а відтак цей процес впливає на рівень доходів громадян. На жаль, приватизація в Україні не забезпечила очікуваних позитивних результатів, яскравим свідченням чого є низька ефективність виробництва у більшості секторів національної економіки. Виняток становить хіба що агропромисловий комплекс (АПК), який забезпечує внутрішні потреби у продовольстві, збільшує обсяги експорту та формує значний відсоток валютних надходжень країни. У цій статті ми спробуємо узагальнити вітчизняний досвід приватизації в аграрному секторі та окреслимо можливі напрями продовження аграрної реформи, що сприятиме нарощуванню експортного потенціалу АПК. Окремі аспекти приватизації в аграрному секторі економіки України та проблеми експортоорієнтованого розвитку його галузей було досліджено у працях Власової І., Іринчиної І., Карасьової Н., Котикової О., Кутового Т., Мартинюка М., Статівки А. та інших.

Метою цієї статті є дослідження особливостей приватизаційного процесу в агропромисловому комплексі, сучасного його стану та впливу цього процесу на формування експортоорієнтованих галузей вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Багатовимірність приватизаційного процесу вимагає проведення комплексних його досліджень, відсутність яких негативно позначається на отримуваних наукових результатах, знижує рівень наукової

обґрунтованості економічної політики. У цьому зв'язку не зайвим буде нагадати про те, що теоретичні підходи головного потоку економічної науки до вивчення приватизації у пострадянських країнах та складання прогнозів щодо її перебігу виявилися недостатньо продуктивними, принаймні це стосується більшості країн, що здобули незалежність унаслідок краху Радянського Союзу. На нашу думку, більш продуктивними для дослідження приватизації, як одного з головних інструментів ринкової трансформації економік цих країн, є теорії, що складають ядро сучасного інституціоналізму, а саме: теорія трансакційних витрат, теорія контрактів та економічна теорія прав власності, які об'єднують під загальною назвою нова інституційна економічна теорія або неінституціоналізм. Їх застосування дає змогу заповнювати певні прогалини, що виникають у процесі дослідження приватизації представниками мейнстріму.

Економічна теорія прав власності, як відомо, пропонує широке її тлумачення: з одного боку, ці права визначають правила гри на макрорівні національної економіки, а, з іншого боку, на рівні окремих ділових одиниць, вони формують жмутки (набори) прав власності, які знаходять відображення у відповідних контрактах. До того ж, ця теорія виокремлює два види прав власності – абсолютні і відносні. Як зазначають Е. Фуруботн і Р. Ріхтер [1, с. 100], абсолютні права власності реалізуються по відношенню до всіх інших осіб, як наприклад власність на землю чи інші матеріальні активи, а крім того вони охоплюють і нематеріальні активи. Своєю чергою, відносні права власності забезпечують їхньому власнику владу, яку він може використати лише по відношенню до вузького кола осіб, як це має місце, скажімо, у випадку контрактних зобов'язань [1, с. 157].

Ці методологічні положення сучасної інституційної економічної теорії повинні, на нашу думку, враховуватися, при розмежуванні відповідних етапів вітчизняного приватизаційного процесу загалом та окремих етапів приватизації в аграрному секторі, зокрема. Приватизаційний процес в агропромисловому секторі України має ту особливість, що поряд з приватизацією майна державних виробничих одиниць він супроводжувався (і супроводжується донині) переведенням приватну власність державних сільськогосподарських угідь, що означає формування нових абсолютних та відносних прав власності на землю.

Завданням вітчизняної аграрної реформи, як наголошує А.М. Статівка, є перетворення аграрних відносин з метою створення конкурентоспроможного аграрного виробництва як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Найважливішими її складниками, є, по-перше, перетворення земельних відносин з метою наближення селянина до власності на землю та створення ринку землі, а, по-друге, зміна відносин власності на майно, як матеріально-технічних засобів аграрного виробництва, тобто докорінне перетворення майнових відносин в аграрному секторі національної економіки [2, с. 45-46].

Для переведення майна державних виробничих об'єктів, що перебували у складі АПК, у приватну власність 10 липня 1996 року було ухвалено Закон України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі». У результаті аграрної реформи на початок 1999 року близько 11 тис. колишніх радгоспів і колгоспів було перетворено у колективні сільськогосподарські підприємства (КСП). Також було приватизовано майже все майно радгоспів та інших державних об'єктів, що входили до складу агропромислового комплексу [3, с. 38].

Станом на сьогодні в Україні у державній власності залишилося усього кілька десятків сільськогосподарських та агропромислових підприємств, найважливішими

серед яких є «Укрспирт» та ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація», які так само можуть бути приватизовані найближчим часом [4]. У цьому зв'язку можна стверджувати, що результатом приватизації майна виробничих одиниць, що входять до складу вітчизняного АПК, стало запровадження як абсолютних, так і, значною мірою, відносних прав приватної власності. Проте останні потребують удосконалення, оскільки у структурі аграрного сектору переважають великі агрохолдинги з недосконалою структурою прав власності та непрозорою системою контрактних відносин, що пригнічує стимули ефективного використання наявних у них ресурсів.

За деякими оцінками сьогодні ТОП-100 вітчизняних агрохолдингів обробляють близько 6 млн га сільськогосподарських угідь, половину з яких сконцентрували десять найбільших агрохолдингів [5, с. 74]. Найбільшим серед них агрохолдинг UkrLandFarming, який у 2015 році сконцентрував 654 тис. га, а його підприємства розташовані у 22 областях України. У 2013 р. він здійснив одну з найбільших угод в історії вітчизняного агробізнесу, збільшивши земельний банк з 532 тис. га до 670 тис. га за рахунок придбання українських активів агрохолдинга Valinogі щеблизько 20 інших агропідприємств [6].

Точкою відліку відновлення в Україні інституту приватної власності на землю можна вважати 1992 рік. Саме у цьому році було ухвалено Закон України «Про форми власності на землю» (30.01.1992 р.), згідно з яким дозволялося існування не тільки державної, але й колективної та приватної власності на землю (ст. 2); дещо пізніше було підписано Декрет Кабінету Міністрів України «Про приватизацію земельних ділянок» (26.12.1992 р.). Основою для проведення аграрної реформи став Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» (10.11.1994 р.).

Важливим кроком на шляху аграрної реформи став Земельний кодекс України, ухвалений 13 березня 1992 р., який мав регулювати купівлю-продаж приватизованих земельних часток. За цим Кодексом, крім державної власності на землю, в Україні дозволялося надання земельних ділянок у приватну власність громадянам та у колективну власність колективним та іншим недержавним сільськогосподарським підприємствам. Однак ринкові нововведення нової редакції Земельного кодексу України мали обмежений характер.

Черговим кроком на шляху запровадження інституту приватної власності на землю в Україні став Указ Президента України «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» (08.08.1995 р.). Проте у ньому, на жаль, було допущено неточне формулювання, в якому міститься словосполучення «сертифікат на право на земельну частку (пай)» (п. 5) замість того щоб мало бути записано «сертифікат на *право приватної* власності на земельну частку (пай)» [7]. На думку авторитетного вітчизняного вченого А.С. Гальчинського, *саме з цієї нібито «технічної опіски»* беруть свій початок *тіньові* колізії сертифікатної приватизації землі в Україні [8, с. 142].

У результаті проведення земельної реформи було приватизовано 27 млн га земель сільськогосподарського призначення, земельні паї отримали 6,9 млн громадян. Більшу частину цих паїв сьогодні орендують великі сільськогосподарські підприємства, на які припадає 18,8 млн га сільськогосподарських угідь, з яких понад 90% вони орендують у громадян [9, с. 36].

Незважаючи на те, що в Україні було запроваджено приватну власність на землю ринок землі досі не працює. З метою удосконалення інституційного

середовища ведення аграрного бізнесу, 25 жовтня 2001 р. було прийнято новий Земельний кодекс України (набув чинності 1 січня 2002 р.). У ньому, перш за все, відображені й деталізовані форми власності на землю, закріплені Конституцією України (у ній, як відомо, відсутня колективна форма власності). Крім права власності на землю, у чинному Земельному кодексі України закріплені також право користування землею, право оренди та право земельного сервітуту [10].

Проте Верховна Рада України відразу ж (з 01. 01. 2002 року) запровадила мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. На початку жовтня 2016 року дію мораторію було черговий раз продовжено до 1 січня 2018 року. У пояснювальній записці до законопроекту № 5123-1, за який віддали більшість своїх голосів депутати Верховної Ради, зазначено, що ринок землі має бути прозорим і справедливим, конкурентним і ефективним, він має унеможливити будь-які тіньові обороти із землею. Саме тому є необхідність продовжити мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення до належного законодавчого забезпечення запровадження і регулювання обігу земель, але не раніше 1 січня 2018 року [11].

У результаті приватизації майна радгоспів та проведення аграрної реформи панівне положення у структурі сільськогосподарського виробництва сьогодні належить недержавним діловим одиницям. Так, у 2015 році у загальному обсязі сільськогосподарської продукції частка недержавних сільськогосподарських підприємств становила 44,9%, господарств населення – 54,5 %, а державних сільськогосподарських підприємств – 0,6%. [12, с. 45].

Сьогодні одним з головних пріоритетів стратегії розвитку вітчизняного АПК, як наголошує новий Міністр аграрної політики і продовольства України Т.Кутовий, є завершення земельної реформи. Особливістю пропонованого Урядом законопроекту цієї компромісної стратегії є покрокове запровадження ринку землі. Передбачається, що на першому етапі цього процесу відбуватиметься продаж *прав оренди землі*, а не прямий її продаж, як планувалося раніше. На думку Т.Кутового, це дасть змогу сформуванню ціну на українські гектари та зруйнує міфи про те, що «вашу землю заберуть за безцінь» [13]. З метою реалізації цієї стратегії було розроблено законопроект «Про обіг земель сільськогосподарського призначення». Варто нагадати, що вимога про ухвалення цього закону міститься у меморандумі, який Україна підписала з МВФ [14].

Основною перевагою законопроекту «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», на думку першого заступника міністра аграрної політики і продовольства України М. Мартинюка, є те що у його тексті відсутнє слово «ринок», що вибиває ґрунт з-під ніг популістів і підвищує шанси на його проходження у Верховній Раді. Ця модель дасть змогу запустити в обіг права оренди, які стануть активом, і їх можна буде використовувати в якості банківської застави. Проте цей шлях наближення до повноцінного ринку землі містить низку недоліків [15].

Становлення ринкових інститутів розвитку вітчизняного аграрного сектору, зокрема абсолютних і відносних прав власності на майно та сільськогосподарські угіддя, дало певні позитивні результати чого не скажеш про наслідки подібних ринкових перетворень в інших секторах національної економіки. Одним з таких результатів є формування експортоорієнтованих галузей у складі АПК. Як наголошує Н.Карасова, зростання експорту продукції українського аграрного сектору створює реальні можливості входження вітчизняної економіки до глобальної економічної системи на рівноправних умовах з іншими країнами та закріплення за нею вагомій частки

світового агропродовольчого ринку. В основі експортоорієнтованої діяльності відповідних галузей українського АПК є використання експортного потенціалу країни, який формується під дією ринкових чинників та державного регулювання [16, с. 148].

Як засвідчує динаміка розвитку вітчизняного АПК в останні роки Україна стала одним з ключових гравців на світовому продовольчому ринку. За даними ФАО ООН, наша країна у перспективі може виробляти продовольство для 1 млрд чоловік. Експорт продукції АПК України у 2014 році склав 17 млрд дол., було експортовано 32,122 млн тонн зерна [17, с. 51].

Загальний обсяг експорту сільськогосподарської продукції у 2015 році становив 14,6 млрд дол. [12], а його питома вага у загальній товарній структурі вітчизняного експорту сягнула рекордного показника – 38,1% [18]. Основу товарної структури експорту АПК України становили зернові культури – 16% від загального вітчизняного експорту, жири та олії – 9% та олійні культури – 4% [19]. Упродовж першого півріччя 2016 року Україна експортувала аграрної продукції на суму 9,1 млрд дол., що становило 40,1% всього національного експорту. Варто наголосити, що у межах цього періоду зовнішньоторговельне сальдо аграрної продукції сягнуло 6,6 млрд дол., тоді як у цілому сальдо вітчизняної зовнішньої торгівлі товарами було від'ємним і становило 1,465 млрд доларів [20].

За останні п'ять років у товарній структурі експорту агропромислового комплексу України істотно зросла питома вага зернового сектору – з 24,9% у 2010 р. до 41,6% у 2015 р., що засвідчує посилення його експортної орієнтації. До експортоорієнтованих галузей належать й два інші сектори АПК. Так, в останні роки стабільно високою в експорті аграрної продукції є частка жирів та олій (понад 20%) та насіння і плодів олійних рослин (понад 10%) [12]. За оцінками Міністерства аграрної політики і продовольства України у 2016 році пропозиція зерна становитиме близько 70 млн тонн, внутрішнє споживання – 23,5 млн тонн, а загальний експортний потенціал – 39,8 млн тонн. Усе це дає підстави очікувати, що Україна й надалі перебуватиме у трійці провідних світових експортерів зернової продукції. [21].

Висновки. Результати приватизації в Україні є неоднозначними і вони потребують подальшого їх осмислення, так само як і обговорення можливих завдань цього виду економічної політики на найближчі роки. Сучасний стан вітчизняної економіки дає підстави стверджувати, що найкращі економічні результати сьогодні забезпечують окремі галузі агропромислового комплексу. У цьому зв'язку висловлювані багатьма експертами пропозиції щодо *форсування* завершення аграрної реформи (запровадження ринку землі) повинні сприйматися доволі критично, інакше, замість очікуваного швидкого розвитку АПК, нарощування експортного потенціалу окремих його галузей, можна отримати протилежні результати.

1. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – XXXIV + 702 с.
2. Статівка А.М. Правові засади сучасної аграрної реформи в Україні та роль селянина в її проведенні/ А.М.Статівка // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Право. – 2014. – Вип. 197(1). – С. 45-56.

3. Застрожнікова І.В. Історичні аспекти державного регулювання сільського господарства України/ І.В. Застрожнікова // Наукові праці НДФІ. – 2013. – № 4. – С. 37-39.
4. PrivatizationinUkraine 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/privatization-in-ukraine-2016-2017-eng_1927.pdf
5. Залізко Д. Вплив агрохолдинізації сільськогосподарських підприємств на соціально-економічний розвиток сільських територій / Д. Залізко// Економіка України. – 2013. – №6. – С. 71-78.
6. UkrLandFarming [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com/rating/top100/28012-ukrlandfarming>
7. Указ Президента України «Про порядок паювання зе-мель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/720/95>
8. Стратегія Леоніда Даниловича Кучми – Президента України 1994-2005 рр. щодо реформування аграрного сектору економіки України // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 139-146.
9. Котикова О., Власова І. Перспективи розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні /О Котикова., І. Власова // Економіст. – №3. – 2013. – С. 36-37.
10. Земельний кодекс України: Науково-практичний коментар / За ред. В. І. Семчика. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. – 676 с.: <http://kul.kiev.ua/praci-2003-roku/zemelnyy-kodeks-ukrajini-naukovo-praktichniy-komentar-za-red.-v.-i.-semchika.html>
11. Рада продовжила мораторій на продаж землі ще на рік // Українська правда. – 6 жовтня 2016: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/10/6/607554/>
12. Сільське господарство України. Статистичний збірник. 2015. – К., 2016, с. 45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro.ua.net/statistics/>
13. Кутовий Т. «3+5» – проста арифметика стратегії розвитку АПК /Т. Кутовий // «Дзеркало тижня. Україна». – №32, 10 вересня 2016.
14. Фурса С. Чому Україна отримає наступний транш від МВФ / С. Фурса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2016/10/5/607465/>
15. Мартинюк М. Ринок землі в Україні: три можливі моделі запуску та їх наслідки / М.Мартинюк // «Дзеркало тижня. Україна». – №34, 24 вересня 2016.
16. Карасьова Н. А. Глобалізаційні детермінанти експортоорієнтованого розвитку аграрного сектора України / Н. А. Карасьова // Міжнародна економічна політика. – 2014. – Вип. № 1 (20). – С. 129-152.
17. Іринчина І.Б. Пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України / І. Б. Іринчина // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 2. – С. 50-56.
18. Статистичний щорічник України за 2015 рік / За ред. І.М. Жук. К., 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm
19. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі в АПК становило 11,1 мільярда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/01/15/576787/>
20. Український аграрний експорт перевищив 9 мільярдів доларів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/10/24/608841/>
21. Україна планує побити власний рекорд з експорту зерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/09/8/604849/>

**PRIVATIZATION PROCESS IMPACT ON EXPORT-ORIENTED
DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AGRICULTURAL SECTOR****Olha Ostroverkh**

*Ivan Franko National University of Lviv
Prospekt Svobody, 18. UA -79008, Ukraine
E-mail: olia.ostroverkh@gmail.com*

Privatization process stages in agribusiness of Ukraine, agricultural reform conducting specifics, system of absolute and relativeland property rights are researched. Connection between privatization and export-oriented development of certain fields of domestic agribusiness is revealed.

Key words: privatization process, agricultural reform, absolute property rights, relative property rights, agribusiness, export-oriented fields, land market, market of land lease rights.

УДК 338.27: 339.138

ПРОГНОЗУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ: АСПЕКТИ ЛОГІСТИЧНОГО Й КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Сергій Касян

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Сучасний розвиток трансконтинентальних комунікаційних мереж дає змогу розширення застосування концепції е-логістики протягом прогнозування маркетингової ділової активності підприємств. Моделювання основних інформаційних і матеріальних потоків є можливе завдяки удосконаленню логістичного менеджменту і створенню сучасних логістичних систем. Ці системи будуть засновані на інтенсивному інформаційному обміні. У ході комунікаційної взаємодії партнерів поряд із методом мозкового штурму для рівноцінного і прозорого обміну інформацією доречно застосовувати метод конференції ідей. При стратегічному координуванні й прогнозуванні інформаційних потоків слід застосовувати методи експертних оцінок. Для збільшення маркетингової ефективності функціонування національних логістичних систем необхідно вдосконалювати інформаційну підтримку і прогнозування процесів бізнес-взаємодії на макро, мезо і мікрорівнях економіки держави. Взаємодія економічних агентів розподільчих процесів дозволяє досягати синергетичного ефекту, узгоджуючи інтереси учасників маркетингової бізнес-взаємодії. Особливу увагу встановлюємо домінуванню посередницьких економічних агентів у межах ВМС.

Ключові слова: маркетинг, бізнес-взаємодія, логістичні потоки, інформаційне забезпечення, комунікації, конкуренція, прогнозування.

Постановка проблеми. Інтенсифікація потокових процесів у світовій економіці та її локальних сегментах привертає увагу дослідників до удосконалення організації логістичного сервісу на українських підприємствах. Такий сервіс слід формувати з урахуванням координування маркетингової логістичної діяльності високотехнологічних підприємств, встановлення специфіки організації бізнесу в сфері машинобудування та високих технологій.

На сьогодні удосконалення наявних та розробка нових методик прогнозування, інформаційного забезпечення логістичних процесів бізнес-взаємодії, конкретизація методів, процедур, моделей і напрямків з оцінки впливу чинників конкуренції на функціонування логістичних й інформаційних потоків є об'єктивною необхідністю для діяльності економічних агентів ринкових процесів в Україні. Вагомим є інформаційне супроводження маркетингової взаємодії комплексних систем у сучасному глобальному середовищі. Так, товарні потоки координуються у межах каналів розподілу, збутових мереж, гуртових і роздрібних торгівельних агентів.

Формування базису конкурентних переваг кожної країни забезпечується формуванням ефективного маркетингового та логістичного ланцюга.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження маркетингової взаємодії економічних агентів, оцінки функціонування логістичних й інформаційних потоків присвячено праці вітчизняних і закордонних учених-економістів, таких як: С. Гинда, А. Горячка, П. Добжанські, І. Догинець, Ф. Еджуорт, О. Зозульов, Н. Косар, Є. Крикавський, А. Маршалл, Р. Патора, О. Пирог, В. Полонець, В. Приймак, О. Стець, Н. Чухрай. У публікаціях цих науковців висвітлюються взаємодія споживчого попиту з пропозицією за різного ступеня конкуренції; інформаційні та мережеві структури; опрацювання інформаційних потоків у ході визначення видатків на освіту; прогнозування, координація і планування інтенсивності сучасної логістичної бізнес-взаємодії; диференційовані аспекти маркетингової поведінки підприємства на ринку сировинних ресурсів. Проте світові інтеграційні процеси в економіці та інформатиці спонукають до проведення більш глибоких наукових досліджень у сфері маркетингового логістичного забезпечення функціонування трансконтинентальних комунікаційних мереж.

Цілі статті. Ураховуючи актуальність дослідження потокових процесів маркетингової взаємодії **метою** цієї статті є розвиток теоретико-методологічних положень щодо логістичного й комунікаційного забезпечення прогнозування маркетингової взаємодії підприємств. Відповідно до вказаної мети в роботі поставлені такі завдання:

окреслити глобальні й регіональні складові маркетингової взаємодії підприємств;

порівняти наукові підходи щодо інформаційного забезпечення логістичної взаємодії підприємств;

виявити сучасний стан аналізу і прогнозування логістичних та інформаційних потоків економічних агентів;

розвинути схему маркетингової інформаційної взаємодії в трансконтинентальних інформаційних мережах.

Об'єкт роботи – процес маркетингової взаємодії підприємств у межах конкурентного й інформаційного простору. Предметом роботи є теоретико-методологічні положення з прогнозування маркетингової взаємодії підприємств на основі відповідного логістичного й комунікаційного забезпечення.

У даній статті використано такі методи наукового дослідження: узагальнення, порівняльний аналіз, індукція і дедукція при визначенні складових маркетингової взаємодії, аналіз та синтез.

Виклад основного матеріалу дослідження. При висвітленні питань бізнес-взаємодії економічних суб'єктів маркетингового розподілу слід відштовхуватися від творів представників відомих економічних шкіл. Так, вагомим є творче надбання англійського економіста Ф. Еджуорта (праця «Чиста теорія монополії», 1897 р.), який доцільно досліджував особливості взаємодії в умовах монополії з урахуванням конкуренції та окреслював ціноутворення. А. Маршалл комплексно оцінював взаємодію споживчого попиту з пропозицією в умовах концентрації ринкових суб'єктів, функціонування монополістичних об'єднань, що сприяє прогресу виробництва.

Для європейської морально-етичної моделі є притаманне застосування засад корпоративної відповідальності, яка доволі ефективно ґрунтується на католицькій і протестантській етиці. Ухвалення соціально відповідальних маркетингових рішень

відбувається з урахуванням думок і позицій громадських об'єднань, вагомих корпоративних груп, що відображається у значному сприянні суспільства розвитку вільного підприємництва і прозорої конкуренції.

Н. Чухрай, Р. Патора досліджують чинники глобалізації, інструменти і результати глобальної стратегії, наголошуючи на доцільності урахування участі у глобальному ринку, пропозиції глобальних продуктів, глобальної локалізації діяльності та конкурентних заходів. Вони розмежовують мультилокальну стратегію та глобальну продуктову стратегію, акцентуючи на визначенні глобальної доступності продуктів і сервісу, глобальному розпізнаванні торгівельних марок і брендів [1, с. 70, 71]. Дійсно, у ході розбудови ланцюжків маркетингової взаємодії доцільно ураховувати глобальні та регіональні тренди в організації й координуванні логістичних й інформаційних потоків підприємств.

Аналіз наукових підходів щодо інформаційного забезпечення логістичної взаємодії підприємств. В. Приймак, С. Гинда справедливо наголошують на ущільненні економічного простору і часу на основі значного використання мережевих структур, що є атрибутом сучасної інформаційної економіки [2, с. 17]. Учені підкреслюють велику комп'ютеризацію підприємств в Україні у сфері посередництва, страхування, яка протягом останніх років складала (99,6%). Дослідники доцільно окреслюють шляхи формування розумного інформаційного суспільства, що сприятиме цивілізаційному розвитку людської свідомості [2, с. 19, 20].

Дійсно, сучасний розвиток трансконтинентальних комунікаційних мереж дає змогу широко застосовувати концепцію е-логістики у ході прогнозування маркетингової бізнес-взаємодії підприємств. З урахуванням таких тенденцій розвитку суспільств, слід формувати національні етичні кодекси розвитку, які мають ґрунтуватися на маркетинговій корисності, синергізмі позитивних ідей, розвитку інтелекту та свідомості нації.

О. В. Пирог, А. І. Горячка аналізують світові та вітчизняні тенденції розвитку Інтернет-торгівлі, виокремлюють особливості електронного бізнесу, такі як: заощадження витрат коштів і часу на маркетингову взаємодію, експансія на глобальні ринки, індивідуалізація обслуговування, економія на інфраструктурі маркетингового розподілу і просування, генерування додаткових послуг [3, с. 66, 67]. Вони доцільно виокремлюють такі світові тенденції розвитку Інтернет-торгівлі та особливості її становлення в Україні: збільшення числа користувачів та покупок в Інтернеті, розширення застосування комп'ютерів, гаджетів та мобільних пристроїв, впровадження багатоканального продажу [3, с. 67, 68].

Безперечно, Інтернет-маркетингові комунікації сприяють поліпшенню подання асортиментної лінійки, у просторі UAnet застосовуються спеціальні пропозиції й знижки. Дослідники слушно наголошують на необхідності збільшення охоплення всемережжям населення, підвищення інтегрування Інтернет-маркетингу з системами електронних платежів. При цьому серед засобів електронного логістичного забезпечення в Україні і світі варто удосконалювати системи управління ланцюжком комплектації, координації взаємовідносин з клієнтами у просторі е-бізнесу [3, с. 69-71]. Гадаємо, що розвиток сектору Інтернет-торгівлі потребує формування відповідного е-комунікаційного та е-логістичного забезпечення, яке має бути щільно інтегроване і узгоджене з процесами взаємодії у світовому Інтернет-маркетинговому просторі. Не зовсім коректно та етично використовувати різну сумнівну інформацію у ході конструювання рекламних повідомлень підприємства в мережі Інтернет, у яких наголошується на певних конкурентних перевагах його товарів і послуг.

Представник економічної школи Вроцлавського університету Павел Добжаньскі порушує питання впливу ефективності, результативності економічної системи і конкурентоспроможності, наголошуючи на важливості формування витрат на освіту, квантифікації успішності [4, с. 52-54]. Заслужують на увагу виявлені ученим комплекс мір міжнародної позиції і здатності до конкуренції, факторні показники (рівень освіти і кваліфікація працюючих) [4, с. 55]. Дослідник слушно описує застосування непараметричних методів формування конкурентоспроможності, зокрема методу DEA (Data Envelopment Analysis). Цей метод доцільно застосовувати при прогнозуванні інформаційних потоків у ході визначення видатків на освіту [4, с. 57-59]. На наш погляд, такий інформаційно-аналітичний підхід може бути розповсюджений стосовно оцінки інформаційних і освітніх процесів в Україні, оскільки він вже досить давно застосовується у країнах ЄС.

В. Полонець досліджує диференційовані аспекти маркетингової поведінки підприємства на ринку сировинних ресурсів, зокрема логістичну взаємодію на ринку лакофарбових матеріалів. Автор за комплексним підходом описує набір методів до спостереження та аналізу матеріальних і товарних потоків. Варто зазначити, що необхідно досліджувати формування маркетингової цінності упродовж логістичного ланцюга на основі оцінки та прогнозування інформаційних потоків на ресурсних ринках у взаємозв'язку зі специфікою комунікаційної складової бізнес-взаємодії. Описуючи методику оптимального розміру замовлення, вчений не враховує інструменти інформаційної підтримки маркетингових комунікаційних потоків [5].

На наш погляд, при моделюванні основних інформаційних і матеріальних потоків можна вдосконалити логістичний менеджмент шляхом побудови сучасних логістичних систем, що будуть ґрунтуватися на інтенсивній інформаційній взаємодії, формуванні синергетичного ефекту. При цьому варто використовувати стратегію соціально-відповідального управління підприємствами. Слід аналізувати природу виникнення значень індексів інноваційної економіки, людського розвитку та економічної свободи, формування рейтингів підприємницької привабливості. Вважаємо за доцільне формування екологічно орієнтованих систем і схем маркетингового розподілу продукції, які сприятимуть запровадженню стандартів екологічно безпечної поведінки споживачів та інших економічних агентів на ринках.

Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, О. М. Стець досліджують формування конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств на основі впровадження інноваційних рішень у маркетингову діяльність. Вони підкреслюють про значну насиченість ринку молокопродуктів України торгівельними марками, розділення цього ринку між основними продуцентами, які час від часу здійснюють маркетингове просування товарних пропозицій [6, с. 56, 57]. Науковці зазначають про певну тенденцію повернення до пакування вітчизняної молочної продукції у поліетиленову упаковку, що потребує урахування у логістиці дистрибуції.

Дійсно, інноваційне удосконалення упаковки товарів є можливе на базі найкращого відображення змісту, що дозволяє технологічно отримувати продукти, що зберігають свіжість молочної продукції [6, с. 60]. Представники наукової школи маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка» вдало наголошують про доречність удосконалення маркетингової дистрибуційної політики молокопереробних підприємств шляхом відкриття відділів продажу у регіонах та купівлі складів і транспортних засобів, інколи на засадах аутсорсингу [6, с. 60].

Піклування керівників та маркетологів молокопереробних підприємств до набуття у належному ступені конкурентних переваг спричиняє до комплексного

впровадження маркетингових інновацій, передовсім, за напрямками торгової та комунікаційної політики [6, с. 61]. Гадаємо, що розширення інформаційної функції упаковки має бути відображено певним місцем такого яскравого пакування в маркетинговій комунікаційній політиці та логістиці. Постійна генерація маркетингових інновацій у цих сферах має відбуватися за участі внутрішнього персоналу підприємств та партнерів і споживачів.

Аналіз і прогнозування змісту логістичних та інформаційних потоків. Вважаємо, що при інтерактивному обміні між економічними агентами доцільним є системний обмін інформацією на основі он-лайн опитувальних листів. У такому разі слід активно застосовувати метод Дельфі, що полягає в експертному прогнозуванні маркетингових процесів. Таке прогнозування ґрунтується на плануванні збирання інформації, сортуванню даних та математичному опрацюванні оціночних суджень, зроблених експертами.

У ході комунікаційної взаємодії партнерів поряд із методом мозкового штурму для рівноцінного і прозорого обміну інформацією доречно застосовувати метод конференції ідей. Такий метод базується на проведенні нарад із організацією дискусії за участю як висококваліфікованих фахівців, так і неспеціалістів, з наявністю реплік і коментарів. Тобто, при стратегічному координуванні й прогнозуванні інформаційних потоків слід широко застосовувати методи експертних оцінок. Використання цих методів при аналізі й прогнозуванні логістичних й інформаційних потоків дозволяє більш комплексно проводити маркетингові дослідження на основі цільового складання довгострокових прогнозів поведінки економічних агентів, тенденцій обсягу та структури споживчого попиту.

Встановлення постійної комунікаційної взаємодії між економічними агентами сприяє підвищенню статусу торгівельних марок в очах споживачів. Тому комунікаційна стратегія глобальних брендів базується на детальному знанні мотивів поведінки сучасних споживачів. Слід комплексно впроваджувати новітні засоби організації бізнес-процесів, змінювати поведінку працівників та їх взаємовідносини, налагоджувати комунікації між працівниками.

О. В. Зозульов, який є представником наукової школи маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут», раціонально звертає увагу на важливість дослідження соціально-психологічних аспектів поведінки споживачів, що впливають на їх ринковий вибір. Учений-маркетолог окреслює коло змінних, що відображають суть соціального класу за Гільбертом і Колем, акцентуючи на встановленні постійної ефективної взаємодії. Безумовно, такі соціальні параметри як особистий престиж, сфера і специфіка зовнішнього спілкування, місце споживачів в рамках суспільних зв'язків досить повно відображають ринкову поведінку сучасних покупців і дають значущу картину про інформаційну взаємодію між економічними агентами [7].

З урахуванням співставлення позицій економічних наукових шкіл та нагальності розвитку міжконтинентальних інформаційних зв'язків у сфері логістичного забезпечення варто запропонувати таку схему, що відображає функціонування трансконтинентальних комунікаційних мереж (рис. 1).

Запропонована схема відображає маркетингове логістичне забезпечення функціонування трансконтинентальних комунікаційних мереж. Як слідує з рис. 1, з урахуванням встановленого аспекту ущільнення економічного простору і часу відбувається прогнозування інформаційних потоків у ході маркетингової взаємодії.

Таке наукове передбачення слід проводити на основі експертного прогнозування маркетингових процесів. Центральне місце у розробленій схемі посідає координація взаємовідносин з клієнтами у просторі е-бізнесу, яка має відбуватися завдяки впровадженню багатоканального продажу та процедур доставки маркетингової цінності.



Рис. 1. Схеми маркетингової інформаційної взаємодії в трансконтинентальних комунікаційних мережах.

Джерело: розвинуто автором на основі []

Окреслена комунікаційна взаємодія відбувається у межах конкурентного поля маркетингових стосунків. У підсумку, унаслідок такої інформаційної взаємодії в трансконтинентальних комунікаційних мережах досягається глобальна і регіональна доступність продуктів і логістичного сервісу, що є значущим для сучасних високотехнологічних підприємств.

І. В. Догинець аналізує сутність та значення регіонального маркетингу, обґрунтовує доцільність реформування сфери маркетингових відносин на мезорівні. Учений визначає регіональний маркетинг, як маркетинг, що здійснюється в інтересах регіону [8, с. 66]. Вважаємо, дійсно слід дбати про інтереси регіону, проте передусім слід піклуватися про узгодження регіональних потоків маркетингових цінностей для споживачів. Описуючи складові регіонального маркетингу, дослідник на основі

ресурсного і системного територіального розподілу виокремлює маркетинг матеріальних, інформаційних, фінансових та трудових ресурсів регіону [8, с. 67].

Насправді, важливо погоджувати маркетингове управління ресурсами регіону, проте потребують підвищеної уваги питання дослідження регіональних особливостей проходження логістичних потоків. Окрім того, науковець слушно наголошує на доцільності створення і просування певних властивостей регіону, виокремлюючи комплекс цілей регіонального маркетингу [8, с. 67]. На наш погляд, особливу увагу слід приділяти формуванню комплексу Інтернет-маркетингових комунікацій та е-логістики, що знаходять відображення у прив'язці до регіонального маркетингового простору. Причому такий простір має функціонувати у тісному узгодженні і взаємозв'язку з глобальними інформаційними потоками, що супроводжують ринкові операції економічних агентів. У процесі формування регіональної конкурентоспроможності господарських суб'єктів доцільно посилювати їх співпрацю, поглиблювати взаємозв'язок і взаємодію між компонентами системи управління, оптимізувати і раціоналізувати логістичні потоки підприємств.

За часів актуальності диверсифікації основних енергетичних потоків, що надходять в Україну, доцільно приділяти дослідницьку увагу нарощуванню потужностей відновлюваної енергетики та біоекономіки. На підвищення ефективності координування енергетичних потоків використання альтернативних джерел енергії спрямований міжнародний проект Danube-INCO.NET, що фінансується Сьомою Рамковою Програмою (FP7) ЄС та має на меті розповсюдження досліджень й інновацій в Дунайському регіоні. Як одне із завдань у проекті здійснюється вибір основних стейкхолдерів, що функціонують у сфері альтернативної енергетики в Дунайському регіоні [9]. Дійсно, розвиток міжнародних проектів у сфері енергетики сприяє розширенню регіонального трансферу інноваційних енергозберігаючих технологій в Україні.

Згідно даних державного комітету статистики України вантажооборот в економіці держави протягом січня-серпня 2015 р. склав 203825,7 млн. ткм, що є на рівні 87,8 % до подібного часу 2014 р. Водночас пасажирооборот за січень-серпень 2015 р. до аналогічного періоду 2014 р. мав темп змін 90,2% і склав 64599,0 млн. пас. км [10]. Безперечно, такі темпи падіння цих загальнодержавних логістичних показників свідчать про вплив економічних кризових явищ і військових подій на логістику перевезень. Саме тому на сьогодні задля підвищення маркетингової ефективності функціонування національних логістичних систем слід удосконалювати інформаційне забезпечення і прогнозування процесів бізнес-взаємодії на макро, мезо та мікрорівнях економіки держави.

Відзначимо, що компанія НТС дотримується глобальних стандартів корпоративної відповідальності, що відображується в ефективному функціонуванні відповідальної мережі постачань. Безумовно, сучасною тенденцією розвитку світового економічного простору є велика інтенсивність маркетингової взаємодії, що відображає глобальну взаємозалежність ділової активності. Використання інтегрованої і комунікаційної взаємодії в масштабах міжнародних економічних відносин сприяє підвищенню поінформованості споживачів різних країн про матрицю товарної пропозиції сучасних промислових і сервісних компаній [11].

Сприяє встановленню комунікацій споживачів з організаторами в глобальному інформаційно-економічному просторі проведення Інтернет-аукціонів, які організовуються в межах встановленої торгівельної системи. Слід зауважити, що

найбільші фінансові потоки проходять на таких всесвітньо відомих віртуальних аукціонах, як: eBay.com, DigiBid.com, Sothbys.Amazon.com, Yahoo!Auctions.

Маркетингова взаємодія дозволяє глибоко вибудовувати конфігурацію інформаційного забезпечення функціонування вертикальних маркетингових систем (ВМС). Такі системи успішно застосовуються у сфері маркетингового розподілу потоків товарів і послуг на сучасних високотехнологічних ринках.

Впровадження системного мислення і маркетингового підходу у внутрішніх процесах взаємодії в організації дає можливість накопичити значний трудовий потенціал і сформувати конкурентоздатні кадри. Необхідно встановити велику паритетність в складних взаємодіючих процесах, що стосуються формування ціни трудових ресурсів і вартості внутрішнього координування персоналу.

Слід всіляко підтримувати і розвивати українську мову у взаєминах економічних агентів, фізичних осіб у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємств і освітніх організацій в Україні.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Взаємодія економічних агентів розподільчих процесів дозволяє досягати синергетичного ефекту, узгоджуючи інтереси учасників маркетингової бізнес-взаємодії. Отже, окрему увагу встановлюємо домінуванню посередницьких економічних агентів у межах ВМС. Для збільшення маркетингової ефективності функціонування національних логістичних систем необхідно вдосконалювати інформаційну підтримку і прогнозування процесів бізнес-взаємодії на макро, мезо і мікрорівнях економіки держави.

З урахуванням інтегративних особливостей маркетингової бізнес-взаємодії у сучасному конкурентному інформаційному просторі окреслено глобальні й регіональні складові взаємодії підприємств, порівняно наукові підходи щодо інформаційного забезпечення логістичної взаємодії підприємств. У статті виявлено сучасний стан аналізу і прогнозування логістичних та інформаційних потоків економічних агентів. Розвинуто схему маркетингової інформаційної взаємодії в трансконтинентальних інформаційних мережах.

Доцільно прогнозувати взаємодію між учасниками каналів розподілу продукції і послуг, оскільки у ході такої взаємодії можуть виникати як співпраця, так і певні конфліктні, конкурентні ситуації. Інформаційна стратегія координування маркетингової діяльності в каналах розподілу передбачає постійне визначення рівня конкуренції, повноти і прозорості інформації та інших поведінкових і технологічних чинників, що впливають на ефективність логістичного забезпечення.

1. Чухрай Н. Інновації та логістика товарів / Н. Чухрай, Р. Патора : Монографія. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2001. – 264 с.
2. Приймак В. Роль інформації та інформаційних ресурсів у сучасній економіці України / В. Приймак, С. Гинда // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2014. – Випуск 51. – С. 16–21.
3. Пирог О. В. Становлення та розвиток Інтернет-торгівлі в Україні / О. В. Пирог, А. І. Горячка // Вісник Дніпропетровського університету. Серія Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2015. – Випуск 7, Том 23. – С. 65–72.
4. Dobrzański Paweł Wydatki na edukację jako czynnik konkurencyjności gospodarek rynkowych / Paweł Dobrzański // Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne ; pod redakcją Marcina Winiarskiego. – Wrocław : Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego. – 2012. – S. 51–64.

5. Полонець В. Формування маркетингових стратегій зросту на ринку лакофарбових матеріалів України / В. Полонець // Маркетинг в Україні. – 2008. – №2. – С. 58–60.
6. Крикавський Є. В. Інновації у сфері маркетингу як фактор підвищення конкурентоспроможності вітчизняних молокопереробних підприємств / Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, О. М. Стець // Вісник НУ «Львівська політехніка», серія Логістика. – 2014. – №789. – С. 55–62.
7. Зозульов О. В. Поведінка споживачів : [навч. посіб.]. – К. : Знання, 2004. – 364 с.
8. Догинець І. В. Регіональний маркетинг: сутність, цілі та завдання / І. В. Догинець // Науковий вісник Ужгородського університету, серія Економіка. Збірник наукових праць. – 2015. – Випуск 1(45). Том 1. – С. 65–68.
9. Офіційний сайт Інноваційна Україна. База даних стейкхолдерів у сфері енергетичної ефективності, відновлюваної енергетики та біоекономіки в рамках проекту Danube-INCO.NET. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innov.org.ua/cpivpratsia/prohramy-spivpratsi/2865-baza-danykh-steikkholderiv-u-sferi-enerhetychnoi-efektyvnosti-vidnovliuvanoi-enerhetyky-ta-bioekonomiky-v-ramkakh-proektu-danube-inco-net>
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Основні показники соціально-економічного розвитку України за січень-серпень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/mp/op_u/op0815_u.htm.
11. Офіційний сайт компанії HTC. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.htc.com/ua/about/corporate-responsibility>.

MARKETING PRICING ON SERVICES: INFORMATION AND COMMUNICATION COMPONENTS

Sergii Kasian

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

Modern development of transcontinental communication networks gives the chance widely to apply the concept of e-logistics during forecasting of marketing business interaction of the enterprises. When modeling the main information and material flows it is possible to improve logistic management by creation of modern logistic systems. These systems will be based on intensive information exchange. During communication interaction of partners together with a brainstorming method for equivalent and transparent exchange of information it is expedient to use a method of conference of ideas. At strategic coordinating and forecasting of information flows it is necessary to apply methods of expert estimates. For increase of marketing efficiency of functioning of national logistic systems it is necessary to improve information support and forecasting of processes of business interaction on macro, meso and microlevels of economy of the state. Interaction of economic agents of distributive processes allows to reach synergy effect, aligning interests of participants of marketing business interaction. The important attention should be paid to domination of intermediary economic agents within vertical marketing systems.

Keywords: marketing, business cooperation, logistic flows, information support, communication, competition, forecasting.

УДК 330.342: 338.911: 330.151+ 339.5

ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У НАУКОВОМУ ДИСКУРСІ ІВАНА ФРАНКА

Богдан Кульчицький¹, Ярослав Кульчицький²

¹Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18;

²Національний лісотехнічний університет України
79057 м. Львів, вул. Генерала Чупринки, 103
E-mail: kulchytskyj@lycos.com

На основі аналізу економічно-філософських праць Івана Франка висвітлено погляди видатного українського мислителя на проблеми людської діяльності, філософії економічних систем, суспільно-економічного прогресу та його закономірностей. Автори обґрунтовують думку про актуальність і конструктивність філософсько-економічних ідей Івана Франка на порозі третього тисячоліття.

Ключові слова: економічні системи, методологічні підходи, системні трансформації, порівняльний аналіз економічних систем, філософія економічних систем.

Вступ. У 2016 р. вітчизняна і світова інтелектуальні еліти відзначають 160-ту річницю від дня народження генія України, видатного мислителя, письменника, поета і водночас ученого-енциклопедиста, який зробив значний внесок до розвитку політичної економії, соціальної філософії та інших наук про людину і суспільство, – Івана Франка. Власне поширеним є його сприйняття як майстра слова, літературного аналітика. Але, на жаль, ще й досі маловідомою залишається наукова творчість цієї унікальної яскравої особистості, шану якій ще не віддали належним чином не тільки європейська, а й вітчизняні наука і вища школа.

Центральною проблемою сучасної політичної економії, економічної науки на порозі третього тисячоліття є усебічне дослідження змісту, структури, закономірностей становлення і розвитку, особливостей економічних систем та їх порівняльний аналіз. Цю актуальну і складну теоретичну проблему, яка має надзвичайно важливе практичне й політичне значення, не можна адекватно розв'язати без розроблення її теоретико-методологічних аспектів. Саме від теоретико-методологічних засад порівняльного аналізу сучасних економічних систем вирішальним чином залежить комплексне уявлення про системи, з'ясування тенденцій їхнього розвитку, розгортання, еволюцію панівних суспільних, економічних, екологічних цінностей та інституцій, ступінь наукової обґрунтованості відповідних висновків та прогнозування подальшої трансформації економічних систем у нинішніх умовах значного посилення їх інтелектуалізації та глобалізації.

При цьому нашою засадничою теоретико-методологічною позицією є опертя на вагому вітчизняну наукову традицію у царині економічної компаративістики, без урахування якої неможливо всебічно проаналізувати сучасні економічні системи,

запропонувати концепції типологізації та порівняння систем, а також обґрунтувати оптимальну стратегічну економічну модель для України. На наше глибоке переконання, економічна україніка є тим надійним дороговказом об'єктивного аналізу й порівняння економічних систем на порозі третього тисячоліття, де людина з її повсякденними інтересами, поглядами й переконаннями перебуває у центрі наукового дискурсу, а визначальним мірилом суспільно-економічного поступу є ступінь свободи, справедливості і добробуту, який суспільство може гарантувати кожному громадянину.

У цьому контексті *метою* нашої статті є спроба висвітлити погляди на еволюцію й порівняння економічних систем, становище людини у тій чи іншій системі економічно-політичних і ціннісних координат генія української науки й духовності, ученого світової слави Івана Франка, який своєю науковою творчістю зумів, неначе на уявній машині часу, пройти крізь століття вперед і обґрунтувати шляхи людства, а не тільки України, до кращого майбуття, ефективних і соціально справедливих економічних систем.

Методами нашого дослідження є насамперед діалектичний, історичний, логічний, системний, порівняльного аналізу, міждисциплінарний та ін.

Ступінь розроблення проблеми та огляд літератури. Варто підкреслити, що не дивлячись на значну актуальність розкриття й комплексного вивчення філософсько-економічних поглядів Івана Франка, у сучасній зарубіжній та вітчизняній соціально-філософській та економічній науці майже відсутні глибокі й фундаментальні їх дослідження. Адже традиційним, як зазначалося вище, є сприйняття Івана Франка як письменника, поета, літературного критика і громадського діяча. Проте ця постать настільки колоритна й багатогранна, що маємо всі підстави говорити про Великого Каменяра як про вченого-дослідника з великої літери, науковця європейського рівня і масштабу, який, будучи енциклопедичним розумом своєї епохи, добре знав основні теоретико-методологічні напрями і концепції розвитку філософії та політичної економії, а його наукові прогнози, зокрема, у царині теорії порівняльних економічних систем на століття випередили епоху, коли творив учений, і не втрачають глибини та актуальності й сьогодні, на порозі третього тисячоліття.

Перу І.Франка належить ціла низка фундаментальних досліджень з філософії економіки, економічної історії, політичної економії, теорії економіки, економічної соціології. У своїх працях вчений висвітлює багато різноманітних проблем методології економічної науки, а також теорії і практики соціально-економічного розвитку. І коли узагальнити основні ідеї статей мислителя, присвячених з'ясуванню економічних відносин у суспільстві, то, мабуть, можна стверджувати, що головними наскрізними проблемами його наукової спадщини є проблеми людини, її діяльності, філософії економічних систем, суспільно-економічного прогресу, пошук закономірностей еволюції суспільства та рушійних сил економічного розвитку [1, С. 44-47; 2, С. 46-49].

І.Франко, досліджуючи у праці „Наука і її взаємини з працюючими класами” предмет і місце економічної теорії у системі наук, її практичне значення у суспільстві, логічно виходить на проблеми людини, праці, людського щастя та інтеграції наукового знання навколо економічної науки. З цього приводу він підкреслює: „...суспільна економія, тобто наука про суспільне господарство... є найважчою і найважливішою з усіх, які ми пізнали дотепер, тому що досліджує між іншим причини злиднів і багатства людей; вчить про працю, про плоди праці та їх

розподіл; одним словом, показує нам життя людини в її щоденній повній сфері із всіма її потребами. Для свого пояснення вона потребує всіх інших наук, а вони повинні їй служити матеріалом. І лише наскільки яка наука має з нею зв'язок, настільки й можна таку науку називати корисною. Безперечно, ця наука (суспільна економія) має найбільше значення для працюючих класів, бо вчить, що єдиною основою людського щастя і добробуту є праця" [5, С. 37-38].

Вважаючи остаточною метою науки людину та її благо, український мислитель роздумує про суть науки та її взаємозв'язок з працею у контексті людської діяльності, спрямованої на досягнення щастя: "...справжня наука повинна сповняти дві неодмінні умови: вчити нас пізнавати закони природи і вчити користати з цих законів, уживати їх у боротьбі з тією ж природою. До того ж є дві сторони науки: знання і праця – праця – звичайно, корисна передусім для загалу, а вже потім і для самої працюючої людини... Людина споконвіку прагне до однієї мети – до щастя. Того щастя вона досягне аж тоді, коли наука і праця зіллються до неї воедино; коли всяка її наука буде корисною працею для суспільства; а всяка праця буде виявом її розвинутої думки, розуму, науки. І народи тільки тоді зможуть досягнути щастя і свободи, коли всі будуть вченими працівниками, тобто коли кожний буде розвинутий розумово, по можливості якнайвсесторонніше, і коли кожен буде у змозі використовувати свої сили на добро загалу і на добро своє власне" [5, С. 32-34].

Проблема людини розкривається у науковій творчості І.Франка у контексті економічної системи суспільства, на основі аналізу суспільно-економічного прогресу, пошуку його об'єктивних закономірностей та рушійних сил. Вчений у своїй економічній філософії акцентує увагу на діяльній природі людини. Про це йдеться у праці „Поза межами можливого”, де І.Франко розглядає суспільно-історичний процес як еволюційний, поступальний розвиток, що відбувається за об'єктивними законами, а людину оцінює як суспільну істоту, котра є суб'єктом пізнання, діяльності, творчого перетворення світу і самої себе. При цьому застосовується системний метод дослідження і обґрунтовується ідея про соціальну активність як основу безмежного розвитку цивілізації у її економічному і духовному вимірах: „Ціла історія нашої цивілізації, матеріальної і духовної, се не що інше, як поступенне, систематичне і ненастанне відсування, віддалювання границь неможливого. Те, що було неможливе нашим предкам, від чого їх руки і їх думки відскакували, як від скляної гори, се для нас показується зовсім можливим і навіть взглядно легким до виконання” [5, С. 277].

У праці „Мислі о еволюції в історії людськості” І.Франко обґрунтовує власну концепцію економічного і соціального прогресу, виходячи із загальної теорії еволюції, яку мислитель розуміє як хвилеподібний процес, що має місце і у природі, і у суспільстві. З цього приводу він зазначає: „В понятті еволюції містяться поруч себе і понад собою два супротивні процеси: поступ наперед і поступ назад. Поступ наперед є проявою первісною, переважаючою і нормальною: поступ назад – проявою пізнішою і хворобливою” [5, С. 129].

Оскільки на початку ХХ ст. ще був популярним марксизм, то не дивно, що український мислитель був глибоко обізнаний з цією теорією. Він будує свою економічну концепцію людини і суспільства, часто полемізуючи з ідеями К.Маркса, Ф.Енгельса. Більше того, І.Франкові, як справжньому генієві науки, прозорливому вченому вдалося розкрити внутрішні теоретичні суперечності і довести неспроможність цього вчення за багато десятків років до того, коли сама практика втілення цієї теорії показала її економічну неефективність і політичну антигуманність. З'ясовуючи рушійні сили суспільно-економічного прогресу,

І.Франко піддає критиці марксистську ідею про класову боротьбу як рушій історії людства. Вчений шукає ключ до розкриття проблеми людини, глибинного сенсу філософії економічних систем суспільства і заперечує економічний детермінізм, фаталізм, називаючи рушійними силами економічного і соціального прогресу комплекс фізичних і духовних потреб людини. Про це йдеться у фундаментальній праці „Що таке поступ ?” (1903 р.), яка стала справді епохальною у становленні і розвитку вітчизняної теорії порівняльних економічних систем, застосуванні цивілізаційних критеріїв до оцінки прогресу людства. Розкриваючи механізм прогресу цивілізації, І.Франко зазначає, що, по-перше, „...не весь людський рід поступає наперед...”, по-друге, „...поступ не йде рівно, а якось хвилями...”, по-третє, „...той поступ не держиться одного місця, а йде, мов буря, з одного краю до другого, лишаючи по часах оживленого руху пустоту та занепад” [5, С. 309]. У цій же праці український мислитель на основі теоретичного аналізу „Енгельсової народної держави” приходять до висновку, що така „народна держава” не витворила б раю на землі, а була б у кращому разі великою перешкодою для справжнього поступу, економічного і соціального прогресу [5, С. 328].

Аргументована критика марксистської концепції еволюції економічних систем суспільства, прогресу людства міститься у праці „Питання жолудка й питання прав політичних”. І.Франко вважає, що підхід К.Маркса до проблеми переходу від одного суспільного ладу до наступного дещо спрощений, навіть фантастичний. Наш вчений пише, що марксистки „...говорили про якийсь остаточний, майже елементарний переворот, коли розвій капіталізму дійде до того ступеня, що весь капітал буде сконцентрований в руках нечисленних власників, а цілі маси народу будуть вивласнені та зіпхнені в ряди пролетаріату, але разом із тим зорганізовані та усвідомлені, готові до зреалізування соціалістичного ідеалу. Що й ся концепція майбутнього розвою грішила деякою фантастичністю, не беручи в рахунок деяких важних сторін людської природи та історичних традицій, се тепер не підлягає сумнівові” [4, С. 226].

Висновки. Проведене нами дослідження дає змогу зробити висновок про те, що проблеми економічних систем, людини розкриваються І.Франком у контексті взаємодії економічного і соціального, економічного і національного аспектів прогресу. На відміну від марксистів, які вважали національне питання другорядним, український мислитель приділяє йому велику увагу. Тут можна говорити про деяку еволюцію поглядів І.Франка. Виступаючи спершу як федераліст, послідовник М.Драгоманова, І.Франко зрештою приходять до висновку, справедливості якого підтвердить історія, що він насамперед українець, а вже потім соціал-демократ. Тобто, як слушно підкреслює відомий український філософ у діаспорі О.Кульчицький, йдеться про деяку світоглядну традицію пошуку наукової істини в ділянці української духовності з окресленням її самобутньої цінності, яка є традицією пізнання народом самого себе, неодноразово перервана в історії через втрату українських соціонормативних структур [3, С. 19].

Підсумовуючи висвітлення проблеми людини, філософії економічних систем, закономірностей їх трансформації у науковому дискурсі І.Франка, можемо стверджувати, що він є одним з найвидатніших українських і європейських соціальних філософів та економістів-теоретиків початку ХХ ст., який зумів органічно синтезувати здобутки європейської політико-економічної та філософської науки і досягнення вітчизняної економічної та філософської культури. При цьому йому, палкому патріоту України, вдалося зберегти виваженість, незаангажованість

науковця, об'єктивність наукового філософсько-економічного аналізу, що дає підстави говорити про І.Франка не тільки як про ученого-дослідника з великої літери, а й як про національного генія і, водночас, мислителя європейського, світового рівня і масштабу, світоча суспільно-економічного прогресу.

1. Кульчицький Б.В. Філософія економічних систем (розвиток методології їх порівняльного аналізу в умовах екологізації, інтелектуалізації та глобалізації): [монографія] / Б.В.Кульчицький, Я.В.Кульчицький. – Львів: Ліґа-Прес, 2015. – 710 с.
2. Кульчицький Я.В. Сучасні економічні системи в умовах екологізації та глобалізації (теоретико-методологічні засади порівняння) : [монографія] / Я.В.Кульчицький. – Львів: Ліґа-Прес, 2011. – 687 с.
3. Кульчицький О. Основи філософії і філософічних наук. - Мюнхен-Львів: УВУ, 1995. - 164 с.
4. Франко І.Я. Зібрання творів: У 50 т. - К.: Наукова думка, 1985. - Т. 44. - Кн. 2. - 767 с.
5. Франко І.Я. Зібрання творів: У 50 т. - К.: Наукова думка, 1986. - Т. 45. - 574 с.

PHILOSOPHY OF ECONOMIC SYSTEMS IN SCIENTIFIC DISCOURSE OF IVAN FRANKO

Bohdan Kul'chyts'kyj¹, Yaroslav Kul'chyts'kyj²

*¹Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine;*

*²National University of Forestry and Wood Technology of Ukraine
Gen. Chuprynky str., 103. UA-79057 Lviv, Ukraine
E-mail: kulchytskyj@lycos.com*

On analysis base of economic-philosophical Ivan Franko transactions elucidated the looks of remarkable ukrainian thinker on problems of human activity, philosophy of economic society systems, social-economic progress and his conformities to natural laws. Authors substantiate thought about actuality and constructive of economic-philosophical Ivan Franko ideas on threshold of third thousand years.

Key words: economic systems, methodological approaches, system-formatted transformations, comparisons of economic systems, philosophy of economic systems.

УДК 338.43:330.35.01(477)

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИКИ SWOT–АНАЛІЗУ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ

Євген Майовець, Оксана Сенишин

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
пр. Свободи, 18, м. Львів 79000, Україна
E-mail: Yevgen.mayovets@gmail.com, Ks770@inbox.ru*

Стаття присвячена проблемам розвитку органічного землеробства в Україні. Проведено SWOT–аналіз процесу органічного землеробства у результаті чого виявлено основні можливості та загрози, сильні та слабкі сторони його функціонування та розвитку. Обрано стратегію розвитку вітчизняного органічного землеробства, що дасть можливість в подальшому втілити її за допомогою таких стратегічних напрямків: запровадження процедури сертифікації продукції органічного виробництва згідно норм ЄС; формування законодавчої бази, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства; розвиток кооперації господарств населення на селі через систему співпраці сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів тощо.

Ключові слова: органічне землеробство, органічна продукція, виробництво органічної продовольчої продукції, органічні стандарти, SWOT–аналіз, стратегія розвитку.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів органічне землеробство є одним із важливих пріоритетів розвитку продовольчого комплексу загалом. Ведення такого виду землеробства є необхідністю, яка продиктована і зумовлена у загальносвітовому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток концепції органічного землеробства зробили японський філософ Мокіші Окада, німецький вчений Рудольф Штейнер, французький вчений-економіст Лемер Буше, українські науковці Іван Овсінський та Алекс Подолінський. У вітчизняній економічній науці тогочасною проблематикою займалися В. Артиш, О. Дудар, Т. Зайчук, В. Кисіль, Л. Сокол, Т. Стефановська, В. Шлапак, І. Шувар та інші.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи систему органічного землеробства, зазначимо, що відповідно досліджень Департаменту сільського господарства США (USDA) органічне землеробство являє собою систему виробництва сільськогосподарської продукції, яка забороняє або в значній мірі обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів при відгодівлі тварин. Така система наскільки можливо максимально базується на сівозмінах, використанні рослинних решток, гною та компостів, бобових рослин та рослинних добрив, органічних відходів виробництва, мінеральної сировини, механічному обробітку ґрунтів та біологічних засобах

боротьби із шкідниками з метою підвищення родючості та покращення структури ґрунтів, забезпечення повноцінного живлення рослин та боротьби з бур'янами та різноманітними шкідниками [1].

Зазначимо, що якщо у Європі площі відведені на органічне землеробство щороку зростають на 6–10 %, то в Україні з 2008 р. щорічне зростання органічних сільськогосподарських земель становить менше 0,1–0,3 %. Окрім цього, більшість виробленої в Україні органічної продукції зразу експортується по завчасно укладених контрактах як сировина для європейської харчової промисловості, а на внутрішній ринок попадає дуже незначна її частина, яку купувати українським споживачам складно, через відсутність налагодженої системи роздрібних мереж, і дорого, із-за високої націнки традиційних торгових об'єктів роздрібною торгівлі, що вміло користуються дефіцитом органіки в Україні.

Ми вважаємо, що якщо розвиток органічного землеробства та органічного виробництва харчової продукції не стане стратегічним завданням України протягом наступних кількох років, то імпорт і власне тіньове виробництво генетично обробленої їжі здатні знищити генофонд українського народу. Тому, у даній роботі хочемо акцентувати увагу на гострій необхідності активізації виробництва органічної продукції в Україні із врахуванням досвіду виробництва даної продукції у європейських країнах.

На базі аналізу досвіду функціонування органічного виробництва у європейських країнах, ми вважаємо, що для активізації аналогічної діяльності в Україні перш за все необхідно сформувати законодавчу базу, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства. Оскільки, відсутність в Україні законодавчого поля унеможливорює організацію системи акредитації і унормування діяльності сертифікаційних органів, а також перешкоджає позиціонуванню України як експортера органічної продукції на міжнародному ринку [3].

Україна вже здійснила певні кроки зі створення необхідної законодавчої бази для органічного землеробства, прийнявши 3 вересня 2013 р. Закон України “Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини”, який визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи контролю та нагляду за такою діяльністю і спрямований на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, покращення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання ґрунтів, забезпечення раціонального використання та відтворення природних ресурсів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні [2].

Ще одним невирішеним питанням законодавчого характеру є відсутність законодавчих актів щодо проходження вітчизняними виробниками органічної продукції **процедури сертифікації органічного виробництва**. Зауважимо, що у законі України “Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини” від 3 вересня 2013 року лише вказано, що використання державного логотипа та маркування органічної продукції (сировини) для позначення органічних продуктів є обов'язковими, хоча чіткої процедури маркування та сертифікації не визначено. Тому вітчизняні виробники проходять процедуру органічної сертифікації за діючими міжнародними стандартами, частіше за все за нормами Європейського Союзу. На сьогодні вділяють три основні груп стандартів:

1. Міжнародні приватні або міжурядові рамочні стандарти.

- Базові стандарти IFOAM (IFOAM Basic Standards – IBS) – стандарти Міжнародної федерації руху за органічне сільське господарство.

- Спільна програма ФАО (FAO) і ВООЗ (WHO) щодо стандартів на харчові продукти – Комісія “Кодекс Аліментаріус” – “Комісія Кодекс Аліментаріус. Органічні харчові продукти”.

2. Основоположні стандарти або Директиви.

- Постанови Ради Європейського Союзу або Регламенти Комісії Європейського Союзу.

- Американська національна органічна програма – NOP (National Organic Program) Міністерства сільського господарства США (United States Department of Agriculture – USDA).

- JAS (Japanese Agricultural Standard) – Японський стандарт якості сільськогосподарської продукції.

- Швейцарія, Ізраїль, Аргентина, Австралія, Австрія, Люксембург мають органічні стандарти, рівнозначні Постанові Ради ЄС. Зауважимо, що у рамках співробітництва між НАН України та Міжнародним інститутом прикладного системного аналізу (IIASA, Люксембург) у 2012 р. було розпочато проект “Комплексне моделювання управління безпечним використанням продовольчих, енергетичних і водних ресурсів” з метою сталого соціального, економічного і екологічного розвитку.

3. Приватні Стандарти органічного виробництва: Demeter, Naturland, Bioland, Ecoland, Ecovin (Німеччина), Soil Association (Великобританія), Bio Suisse (Швейцарія), Bio Austria, Austria Bio Garantie (Австрія), KRAV (Швеція), БІОЛан (Україна) та інші.

За відсутності вітчизняної законодавчої бази стосовно сертифікації і маркування органічного виробництва сертифікація органічних виробників і їхньої продукції в Україні здійснюється згідно з міжнародними стандартами. Зокрема, українська сертифікаційна компанія “Органік Стандарт” сертифікує українських виробників відповідно до “Стандарту з органічного виробництва та переробки для третіх країн”, рівнозначному стандарту Європейського Союзу.

Державною цільовою програмою розвитку села на період до 2015 року задекларовано довести обсяг частки органічної продукції у загальному обсязі валової продукції сільського господарства до 10 %, передбачено стимулювання ведення органічного сільського господарства, унормування розвитку органічного землеробства та створення систем його сертифікації – хоча на сьогодні ці норми залишаються не виконаними.

Ще одним документом, що акцентує увагу на органічному секторі, є Стратегія розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року, схвалена розпорядженням КМУ [4]. У стратегії серед пріоритетних напрямків досягнення стратегічних цілей вказано і забезпечення продовольчої безпеки держави шляхом сприяння розвитку органічного землеробства, насамперед, в особистих селянських і середніх господарствах.

Окрім створення необхідної законодавчої бази, Україні для розвитку виробництва екологічно чистої продукції необхідна фінансова і науково-дослідна підтримка. У країнах Європи фінансова підтримка держави виявляється в основному через надання субсидій, при чому варто зазначити, що розмір субсидій, що надаються органічним фермам є більший порівняно із звичайними фермами. Окрім

цього розвинені країни часто створюють спеціальні фонди, що безпосередньо фінансують розвиток органічного землеробства.

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none"> - Значна площа необроблюваних сільськогосподарських угідь; - низький рівень орендної плати; - сприятливі природно-кліматичні умови для ведення органічного землеробства; - задовільний стан екології навколишнього середовища для ведення органічного землеробства; - наявність значної кількості незайнятих сільських жителів, що є передумовою формування дешевої робочої сили; - обізнаність сільських жителів у питаннях ведення землеробства, що є передумовою забезпечення якості робочої сили; - наявний досвід ведення органічного землеробства (вітчизняний та зарубіжний); - наявний попит на екологічну продукцію 	<ul style="list-style-type: none"> - Незадовільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств як потенційних суб'єктів розвитку органічного землеробства; - слабкий розвиток кооперації на селі як потенційного осередку розвитку органічного землеробства; - низький рівень працевіддачі сільських жителів; - низький рівень розвитку мотиваційних чинників; - низька інвестиційна привабливість сільських регіонів і галузі; - низький рівень кредитного рейтингу продовольчого комплексу; - нерозвиненість системи бізнес-планування у сільському господарстві; - наявність фінансово сильних близьких зарубіжних суб'єктів господарювання, що знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції; - нерозвиненість систем менеджменту та маркетингу в агроформуваннях; - низький рівень державної підтримки розвитку сільського господарства; - слабка розвиненість виробничої та соціальної інфраструктури сіл
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none"> - Диверсифікація виробництва у сільському господарстві; - державна підтримка розвитку органічного землеробства (дотації); - зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції; - зміна в споживчих очікуваннях шляхом надання переваги українських споживачів вітчизняним продуктам харчування; - зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки; - вихід на нові закордонні продовольчі ринки; - впровадження нових виробничих технологій та методів управління; - розвиток туризму в регіоні, що збільшить попит на продовольчу продукцію; - розвиток кооперації господарств населення на селі 	<ul style="list-style-type: none"> - Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, швидке зростання виробництв із низькими витратами (неорганічне землеробство); - недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію; - розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємств і населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети; - наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів; - неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення з метою ведення органічного землеробства; - неплатоспроможність населення у зв'язку із високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію.

Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу процесу розвитку органічного землеробства в Україні [розроблено автором]

Науково-дослідна підтримка полягає у ґрунтово-агрохімічних та ґрунтово-екологічних дослідженнях стану сільськогосподарських земель для вирощування органічної продукції. Зокрема, необхідно здійснити оцінювання, районування й регламентацію придатності ґрунтового покриву України для ведення органічного землеробства; розробити нехімічні способи підтримки родючості ґрунтів при тривалому застосуванні органічного землеробства; знайти природні джерела підвищення родючості ґрунтів; моделювання й прогноз властивостей і родючості ґрунтів за різних сценаріїв органічного землеробства і т. д.

Таким чином, Україна має потенційну порівняльну перевагу у виробництві органічної продукції серед інших країн Європи. Розвиток органічного землеробства надає великі можливості фермерам та товаровиробникам у реалізації органічної продукції на закордонних ринках. Експорт вітчизняної органічної продукції у європейські країни може принести досить хороші прибутки українським аграріям, а ті, в свою чергу, отримують ресурси для розвитку сільськогосподарського виробництва як органічної, так і традиційної продукції, збільшуючи цим самим пропозицію вітчизняних товарів на внутрішньому ринку.

Таблиця 1

Аналіз можливостей розвитку органічного землеробства в Україні [розроблено автором]

№ з/п	Фактори	Ймовірність здійснення			Важливість впливу		
		Вис. 7-10	Сер. 4-6	Низ. 1-3	Вис. 7-10	Сер. 4-6	Низ. 1-3
1.	Диверсифікація виробництва у сільському господарстві			3		4	
2.	Державна підтримка розвитку органічного землеробства			3	8		
3.	Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції		5		7		
4.	Зміна в споживчих очікуваннях шляхом надання переваги українських споживачів вітчизняним продуктам харчування			3		5	
5.	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки		5		8		
6.	Вихід на нові закордонні продовольчі ринки	9			8		
7.	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління		6		7		
8.	Розвиток туризму в регіоні, що збільшить попит на продовольчу продукцію			4		6	
9.	Розвиток кооперації господарств населення на селі		6		8		

Вивчення особливостей розвитку органічного землеробства в Україні дало можливість на основі SWOT-аналізу визначити сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози його функціонування, що зображено на рис. 1. Зауважимо, що

проведення SWOT-аналізу в даному випадку має важливе не лише аналітичне значення, а й превентивне, оскільки виявлення можливостей і загроз розвитку органічного землеробства в Україні повинно забезпечити подальше перетворення можливостей на сильні сторони і не допустити реалізації загроз шляхом вжиття відповідних заходів щодо їхнього попередження.

Оцінити вплив стратегічних чинників зовнішнього середовища на розвиток органічного землеробства необхідно, виділивши чинники зовнішнього середовища, визначити ймовірність їх впливу на його функціонування та класифікувати за позитивним чи негативним впливом (табл. 1 та 2).

На основі табл. 1 побудована матриця сприятливих можливостей функціонування та розвитку процесів органічного землеробства в Україні (рис. 2).

Отже, в результаті побудови матриці можливостей розвитку органічного землеробства в Україні, найсприятливішими будуть ті, які знаходяться у верхньому правому куті матриці (рис. 2), а саме можливості під номером: 3, 5, 6, 7 та 9. Саме їх потрібно буде включити до підсумкової таблиці SWOT-аналізу, а, основне – розглянути їх як можливі напрямки обраної стратегії розвитку вітчизняного органічного землеробства.

Розгорнутий аналіз можливих загроз зображено у табл. 2, на основі чого побудовано матрицю можливих загроз функціонування вітчизняного органічного землеробства (рис. 3).

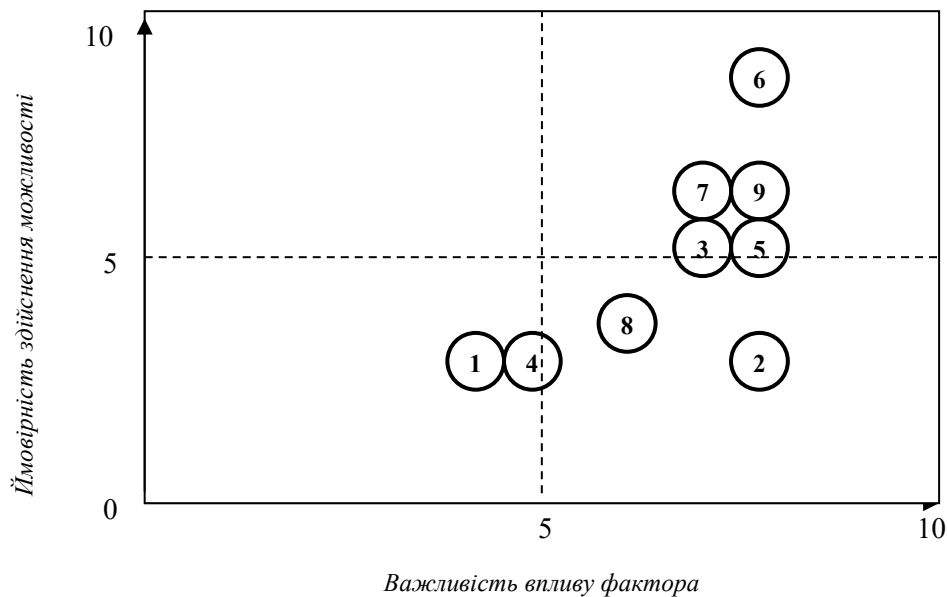


Рис. 2. Матриця сприятливих можливостей розвитку органічного землеробства в Україні

Таблиця 2

Аналіз можливих загроз розвитку органічного землеробства в Україні

№ з/п	Фактори	Ймовірність здійснення			Важливість впливу		
		Вис. 7-10	Сер. 4-6	Низ. 1-3	Вис. 7-10	Сер. 4-6	Низ. 1-3
1.	Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, швидке зростання виробництв із низькими витратами		6			6	
2.	Недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію		5			5	
3.	Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємств і населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети	7			10		
4.	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів		6			5	
5.	Неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення з метою ведення органічного землеробства	7			8		
6.	Неплатоспроможність населення у зв'язку із високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію		6		9		

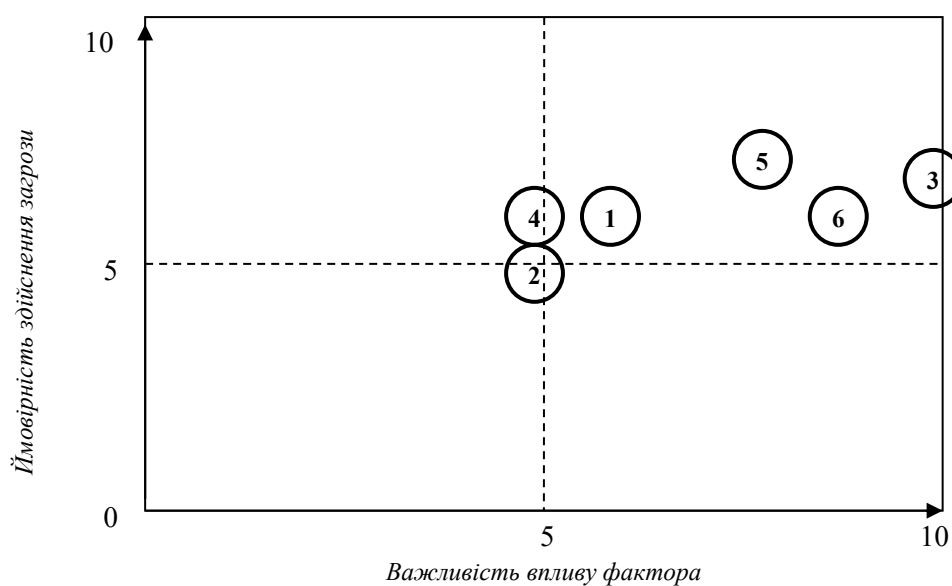


Рис. 3. Матриця можливих загроз розвитку вітчизняного органічного землеробства

Вважаємо, що усі вищенаведені у матриці можливі загрози, а саме позиції: 1–6, потрібно включити до підсумкової таблиці SWOT-аналізу та розглянути їх як можливі загрози функціонування органічного землеробства.

Для закінчення стратегічного аналізу щодо перспектив розвитку органічного землеробства в Україні варто показати взаємозв'язок між зовнішніми чинниками (можливостями та загрозами) та потенціалом сфери органічного землеробства (сильними та слабкими сторонами). Тобто наступним кроком є побудова таблиці SWOT-аналізу з SO, ST, WO та WT-стратегіями, що зображено на рис. 4.

Висновки. Проаналізувавши детально матрицю SWOT-аналізу, що показує взаємозв'язок зовнішнього середовища із сильними та слабкими сторонами розвитку органічного землеробства, тобто SO, ST, WO, WT-стратегічні напрями, вважаємо за доцільне обрати не стратегію зростання, а *стратегію розвитку вітчизняного органічного землеробства*, що дасть можливість в подальшому втілити її у життя за допомогою таких стратегічних напрямків:

Складові SWOT-аналізу	Можливості зовнішнього середовища	Загрози зовнішнього середовища
	А. Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції	а) Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, швидке зростання виробництв із низькими витратами (неорганічне землеробство)
	Б. Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки	б) Недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію
	В. Вихід на нові закордонні продовольчі ринки	с) Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємств і населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети
	Г. Впровадження нових виробничих технологій та методів управління	д) Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів
	Д. Розвиток кооперації господарств населення на селі	е) Неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення з метою ведення органічного землеробства ф) Неплатоспроможність населення у зв'язку із високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію
Сильні сторони	SO-стратегії	ST-стратегії
1. Значна площа необроблених сільськогосподарських угідь	Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Швидке зростання виробництв із низькими витратами (неорганічне землеробство) (а)

2. Низький рівень орендної плати	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки (Б) Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Посилення конкуренції з боку західних країн-сусідів (d)
3. Сприятливі природно-кліматичні умови для ведення органічного землеробства	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки (Б)	Сприяння розвитку неорганічного землеробства (a)
4. Задовільний стан екології навколишнього середовища для ведення органічного землеробства	Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції (А)	Впровадження жорстких державних норм щодо викидів у навколишнє середовище (c)
5. Наявність значної кількості незайнятих сільських жителів, що є передумовою формування дешевої робочої сили	Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади та населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети (c)
6. Обізнаність сільських жителів у питаннях ведення землеробства, що є передумовою забезпечення якості робочої сили	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г) Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів на кваліфіковану робочу силу з України (d)
7. Наявний досвід ведення органічного землеробства (вітчизняний та зарубіжний)	Вихід на нові закордонні продовольчі ринки (В)	Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємств і населення та іноземних компаній, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети (c)
8. Наявний попит на екологічну продукцію	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г)	Значна вартість сертифікованої органічної продовольчої продукції, що призведе до скорочення її попиту (f)
Слабкі сторони	WO-стратегії	WT-стратегії
1. Незадовільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств як потенційних суб'єктів розвитку органічного землеробства	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г)	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів (d) Неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення з метою ведення органічного землеробства (e)
2. Слабкий розвиток кооперації на селі як потенційного осередку розвитку органічного землеробства	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г) Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Швидке зростання неорганічного виробництва (a)

3. Низький рівень працевіддачі сільських жителів	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління та зокрема, методів мотивації працівників (Г)	Недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію (b)
4. Низький рівень розвитку мотиваційних чинників		Неплатоспроможність населення у зв'язку із високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію (f)
5. Низька інвестиційна привабливість сільських регіонів і галузі	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки (Б) Розвиток агротуризму в регіоні (Б)	Інформування населення щодо екологічної продукції (b) Подолання розбіжності у пріоритетах розвитку органічного землеробства у органах державної влади с/г підприємствах та населення (c)
6. Низький рівень кредитного рейтингу продовольчого комплексу	Залучення іноземних кредитних установ і банків (Б)	Недосконалість законодавства у сфері органічного землеробства (c)
7. Нерозвиненість системи бізнес-планування у сільському господарстві	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління з використанням методики стратегічного аналізу (Г)	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів(d)
8. Наявність фінансово сильних близьких зарубіжних суб'єктів господарювання, що знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції	Сприяння розвитку кооперації господарств населення на селі, використання зарубіжного досвіду ведення органічного землеробства (Д)	Посилення конкуренції з боку західних країн-сусідів, скорочення виробництва органічної продукції (d), (f)
9. Нерозвиненість систем менеджменту та маркетингу в агроформуваннях	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління з використанням методики стратегічного аналізу (Г)	
10. Низький рівень державної підтримки розвитку сільського господарства	Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції, субсидування та агрокредитування сфери органічного землеробства (А)	Швидке зростання неорганічного виробництва (a)
11. Слабка розвиненість виробничої та соціальної інфраструктури сіл	Розвиток інфраструктури шляхом державної підтримки та підтримки іноземних інвесторів (А), (Б), (c)	

Рис. 4. Матриця SWOT-аналізу, що показує взаємозв'язок зовнішнього середовища із сильними та слабкими сторонами розвитку органічного землеробства

1. Запровадження процедури сертифікації продукції органічного виробництва згідно норм ЄС, оскільки на сьогодні така процедура є відсутньою. Щоправда, українська сертифікаційна компанія “Органік Стандарт” сертифікує українських виробників відповідно до “Стандарту з органічного виробництва та переробки для трьох країн”, рівнозначному стандарту Європейського Союзу.

2. Формування законодавчої бази, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства. Оскільки, відсутність в Україні законодавчого поля унеможливує організацію системи акредитації і унормування діяльності сертифікаційних органів, а також перешкоджає позиціонуванню України як експортера органічної продукції на міжнародному ринку.

3. Розвиток кооперації господарств населення на селі через систему співпраці сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) із вищими навчальними закладами, науково-дослідними установами, провідними агрофірмами, міжнародними організаціями та іншими підприємствами й установами, що володіють передовими досягненнями в галузі аграрної науки. Інформування суспільство у простій і доступній формі про можливості, переваги та механізм створення й функціонування СОК за нових умов.

4. Розробка концепції просування товару (органічної продукції) споживачам, що передбачатиме підвищення поінформованості споживачів про шкідливий вплив на здоров'я продукції рослинництва і тваринництва, яку отримують за допомогою "традиційних" технологій, популяризацію здорового способу життя, формування ефективних зв'язків з традиційними каналами збуту продукції, створення нових каналів реалізації органічної продукції.

1. Доповідь і Рекомендації з органічного сільського господарства Вашингтон: Міністерство сільського господарства США. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nal.usda.gov/afsic/pubs/USDAOrgFarmRpt.pdf> (8/23/07).
2. Закон України "Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини" станом на 3 вересня 2013 року № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу до норм.-правов. докум. : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Ковальова О. В. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень "Щодо напрямів розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1292/>.
4. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 806-р станом на 17 жовтня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до норм.-правов. докум. : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

APPLICATION OF SWOT-ANALYSIS METHODS IN THE FORMATION OF DEVELOPMENT STRATEGY OF ORGANIC FARMING IN UKRAINE

Yevhen Mayovets, Oksana Senyshyn

*Ivan Franko National University of Lviv,
Svobody Avenue, 18, Lviv 79000, Ukraine*

E-mail: Yevgen.mayovets@gmail.com, Ks770@inbox.ru

Problems of development of organic farming in Ukraine are showed in this article.

Basic problems of its functioning in Ukraine are proved, namely to settle the issue of accreditation of authorized certification of organic production and certification inspection process organic production and turnover of organic products the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine; the development of national organic production rules based on

international requirements and standards; ensure keeping the register of state producers of organic products; training on issues of organic production by introducing special programs and courses in basic training programs for specialists and managers specialized in agricultural universities of Ukraine and others.

The absence of legislation to pass state producers of organic products certification procedures of organic production are emphasized, causing of state producers are in the process of organic certification under existing international standards, often the standards of the European Union.

A SWOT-analysis of organic farming is found, as a result the major opportunities and threats, strengths and weaknesses of its functioning and development are identified. The development strategy of national organic farming is chosen, which allows in the future to realize it through certain strategic areas: introduction of certification procedures for organic production according to EU standards; the formation of a legal framework that regulates the system of organic farming; development of cooperation of households in rural areas through cooperation of agricultural service cooperatives, etc.

Keywords: organic farming, organic products, the production of organic food products, organic standards, SWOT-analysis, the strategy of development.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ РІЗНИХ ЕТАПІВ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Ігор Олексів, Лісович Тарас

Національний університет «Львівська політехніка»
79013 м. Львів вул. вул. С. Бандери, 12
E-mail: ihoroleksiv@yahoo.com, taras.y.lisovych@lpnu.ua

В статті проаналізовано концепції організаційних змін. Згруповано види організаційних змін за різними характеристиками. Визначено приналежність окремих видів організаційних змін до конкретних стадій життєвого циклу продукту.

Ключові слова: Організаційні зміни, види змін, концепції змін, організаційний розвиток, етапи життєвого циклу продукту.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасній науковій літературі поняття «організаційні зміни» є предметом дослідження багатьох українських і закордонних вчених, зокрема: Мочерний С.В. [1] виділив основні критерії позитивних змін, Найпак Д.В.[2] розробив алгоритм впровадження організаційних змін, Тревого О.І. [3] проаналізувала основні аспекти впровадження організаційних змін в умовах невизначеності, Кузьмін О.С., та Мельник О.Г. [4] описали ефективність організаційних змін в менеджменті, Хміль Ф.І., Френч У., та Белл С., [5] описали сутність організаційного розвитку та вплив організаційних змін на нього. Проте, не існує спільної думки щодо видів, методів та підходів реалізації організаційних змін з метою забезпечення організаційного розвитку. Також, не було проаналізовано типовість змін для різних життєвих циклів товару.

Мета статті. Метою статті є дослідження впливу впровадження організаційних змін на організаційний розвиток підприємства. Визначення приналежності окремих видів організаційних змін до конкретних стадій життєвого циклу продукту.

Виклад основного матеріалу: Невизначеність сучасного середовища існування для підприємств є головним рушійним фактором для пошуку шляхів ефективних змін та їх впровадженню. Функціонування підприємства сьогодні не може дотримуватись лише єдиної цілі – отримання прибутку, адже без забезпечення ефективного всебічного розвитку (технологія, техніка, персонал, менеджмент та ін.) не можливо виграти конкурентну боротьбу завтра, а як наслідок буде втрата своїх ринкових позицій, вартості підприємства і прибутку. Важливою складовою розвитку підприємства є організаційні зміни. Найбільш повно поняття організаційних змін подається у [4] організаційні зміни – Сукупність змін в організації, що зумовлюють здійснення нововведень та можуть відбуватись у таких напрямках: зміна цілей організації; зміна структури, тобто розподілу повноважень, відповідальності, поділу на відділи, служби, підрозділи, комітети тощо; зміна техніки, технологічних процесів, конструкцій виробів; модифікація (зміна) можливостей або поведінки

працівників (підготовка до спілкування, переміщення посадових осіб, підвищення кваліфікації, формування груп, оцінювання роботи і т. д.); зміна в управлінні виробничо-господарською діяльністю.

Зміни в організації поділяються за двома напрямками (тактичні та стратегічні):

- Тактичні зміни проводяться з метою адаптації підприємства до внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування. Такий напрямок передбачає дослідження змін, результати яких проявляються у короткочасному періоді;

- Стратегічні зміни на підприємстві. Даний напрям передбачає дослідження більш глибоких змін в організації, результати яких проявляються у середньо чи довготривалій перспективі.

Перший напрямок розглядає зміни як спосіб впровадження незначних нововведень та освоєння організацією різноманітних моделей поведінки. Таке поєднання дозволяє організації адаптувати до умов середовища існування такі елементи як: цілі, організаційна структура, технології та завдання. Що в свою чергу дозволяє використовувати максимально ефективно наявні ресурси та перешкоджає можливому застою в організаційному розвитку.

Другий напрямок вказує на те, що не існує ідеальної організаційної структури підприємства. Впродовж організаційного розвитку відбувається зміна ситуаційних факторів впливу на підприємство, що у свою чергу призводить до зміни його організаційної структури через те, що вона перестає адекватно реагувати на вплив таких факторів. Забезпечується розвиток лідерських якостей персоналу та підвищення його компетентності.

Оскільки, зміни в організації завжди спрямовані на удосконалення її виробничого потенціалу, покращення умов праці, використання новітніх технологій у виробництві, тому можна зробити висновок, що організаційні зміни тісно пов'язані з організаційним розвитком підприємства. Щоб зрозуміти більш детально, як зміни впливають на розвиток підприємства, проаналізуємо наступні визначення організаційного розвитку.

Згідно з [6] організаційний розвиток – це удосконалення можливостей організації в розв'язанні проблем, що виникають і до оновлення в довгостроковому періоді. Організація розробляє стратегію свого розвитку за рахунок наявних технологічних та організаційних нововведень, навчання персоналу та підвищенні ефективності управління культурою підприємства.

В свою чергу У. Френч, та С. Белл, розглядає організаційний розвиток як довготривалу роботу по модернізації процесів щодо вирішення проблем і оновлення підприємства шляхом впровадження спільного регулювання культурних постулатів організації з допомогою агентів змін, використовуючи теорію і технологію прикладної науки про поведінку, враховуючи дослідження дією[7]. Особливу увагу автори звертають на корпоративну культуру в середині формальних груп, що функціонують на підприємстві. Зосередження уваги на корпоративній культурі дозволяє досягнути головного ефекту, а саме зменшенню опору змінам, а як наслідок розвиток організації у всіх її аспектах.

В науковій літературі забезпечення організаційного розвитку пропонується за рахунок 2-х концепцій організаційних змін:

- Механістична концепція для управління кардинальними змінами;
- Органічна концепція для управління адаптивними змінами.

Основою механістичної концепції є теорія організаційних змін К. Левіна, що включала в себе такі етапи «Розмороження, Дія та Замороження», теорія інституціо-

нальних змін Т. Левітта згідно якої «трансформація організації впливає на стан структури, завдань, технології й індивідів», модель Р. Баллома і Д. Баттена в якій зміни розглядаються як певний проект для здійснення якого необхідні конкретні засоби і методи менеджменту.

Органічна концепція в свою чергу розглядає організацію як відкриту систему, що знаходиться в динамічному середовищі. Підприємство постійно взаємодіє з середовищем та намагається максимально адаптуватись до нього. Головною якістю компанії виступає здатність підприємства постійно змінюватись під впливом зовнішніх факторів.

Згідно з цією концепцією, для ефективного впровадження змін на підприємстві потрібно, при здійсненні планування процесу майбутніх змін, враховувати можливі зміни і в зовнішньому середовищі. В загальному вигляді можна сформулювати такі загальні положення органічної концепції:

- не існує ідеальної організаційної структури. Кожний тип структури може бути ефективним лише в конкретних умовах;
- результуючою ознакою будь-якого підприємства є можливість сприймати зовнішні інформаційні потоки.

Органічна організація характеризується наступними рисами при проведенні організаційних змін:

- зміни в середині організації за широтою охоплення та їх інтенсивності визначаються відповідними змінами в навколишньому середовищі.
- персонал підприємства повинен чітко усвідомлювати необхідність впровадження організаційних змін та долучатись до процесу їх впровадження.

Проте, науковці критично розглядають дану концепцію та вказують на її слабкі місця. Зокрема, організація адаптуючись до зовнішнього середовища може призвести до зміни самого середовища. Особливо це стосується інноваційної економіки. Також, на організації можуть існувати практично незалежні підрозділи, і якщо зміни в зовнішньому середовищі, можуть зачіпати один з них, то стосовно іншого вони не матимуть впливу. І все відбуватиметься навпаки, коли підрозділи мають досить сильний взаємозв'язок. Зміни в одному підрозділі призводитимуть до непередбачуваних процесів в іншому.

Проаналізувавши особливості вище наведених концепцій можна зробити наступний висновок. Механістична концепція характеризується своєю простотою та логічністю. Усі зміни наперед сплановані а методика їх впровадження відома. Перетворення потребують наявності конкретних ресурсів, а зміна в окремому елементі призводить до майбутньої зміни цілої організації. Недоліком цієї концепції можна виділити те, що в теперішніх умовах важко передбачити усі особливості розвитку організації та чітко спланувати конкретний план змін в середньо та довготривалому періоді.

Щодо органічної концепції, то тут враховуються особливості конкретного часового моменту. А саме зміни в організації впроваджуються тоді, коли для них є нагальні підстави викликані впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Тобто розвиток організації відбувається в конкретний момент часу, вплив якого на організацію можна оцінити.

Детально проаналізувавши вітчизняну та іноземну літературу, організаційні зміни було згруповано за наступними категоріями: 1) За природою змін; - еволюційні та революційні. 2) За характером змін; - тактичні та стратегічні зміни, процес-орієнтовані, людино-орієнтовані. 3) За змінами в організаційній структурі підприємства; - консолідаційні зміни, злиття та ієрархічні зміни. 4) За адаптивністю змін; -

адаптивні, перехідні, трансформаційні зміни. 5) За глибиною проникнення змін в організацію; - фундаментальні, радикальні, помірні та звичайні зміни. 6) За ефективністю функціонування організації; - фінансові, економічні та соціальні зміни. 7) Зміни ділової репутації фірми; - зміни взаємовідносин з клієнтами, ребрединг, зміни престижу фірми. 8) Зміни в корпоративній культурі підприємства; - зміни символів, традицій, цінностей та припущень. 9) За персоналізацією змін; - індивідуальні, групові, колективні, розвиток лідерських якостей, розвиток компетентностей та зміна повноважень. 10) За спланованістю змін; - сплановані та ситуаційні зміни. 11) За частотою впровадження змін; - разові, тимчасові та постійні. 12) За предметом змін; - зміни техніки, технологій, реінжиніринг бізнес-процесів, зміни TQM, Бенчмаркінг. 13) За ступенем формалізації; - концептуальні (абстрактні, спрямовані на «гнуцькі» елементи) та конкретні (спрямовані на жорсткі елементи). 14) За метою змін; - випереджуючі, адаптаційно-прогресивні, санаційно-відновлювальні, спрямовані на вихід з бізнесу. 15) За можливістю керування змінами; - керовані, частково керовані та некеровані зміни. 16) За рівнем інноваційності; - адаптаційні (не містять ознак інноваційності), інноваційні (інкрементальні, полурадикальні на основі бізнес-моделі, напіврадикальні на основі технології, радикальні). 17) Зміни пов'язані з законодавчими актами.

В економічній літературі виділяють п'ять стадій життєвого циклу товару: зародження (1), зростання (2), сповільнене зростання (3), насичення (4) та спадання (5). Схематично це можна відобразити так, як показано на рис. 1.

Перша стадія – зародження. Відіграє надважливу роль в подальшому успішному просуванню товару на ринок. Головне завдання на цьому етапі досягнути максимально високої якості за найнижчої собівартості продукції. Таке завдання можна виконати в основному за рахунок впровадження стратегічних змін. Зокрема, розроблення стратегічного плану випуску продукції, який би включав в себе зміни, що стосуються інновацій, фінансової складової та концепції розвитку підприємства. За своєю суттю належать до механістичної концепції, оскільки впроваджуються для зміни внутрішніх факторів впливу та трансформації підприємства загалом. На цьому етапі організація не отримує прибутку, а тому про ефективність впровадження організаційних змін можна лише говорити у довготривалій перспективі. Характерними змінами можуть бути фінансові зміни, трансформаційні, сплановані, концептуальні та інноваційні.

Другий етап життєвого циклу товару – зростання. Включає в себе виробництво товару для масового продажу споживачу. Оскільки товар є новим для споживача, це викликає певний інтерес та нарощує обсяги продажу. Підприємство впроваджує конкретні заходи для стимулювання збуту. Потребує організаційних змін для розгортання нового виробництва, формування системи збуту тощо. Основними змінами в внутрішньому середовищі можуть виступати економічні, що пов'язані з взаємодією продуктивних сил і виробничих відносин в організації. Щодо зовнішнього, то варто зауважити те, що організації входить у перехідний період, (перехід від розроблення ідеї до її реалізації), а тому на неї починають більш активно впливати зовнішні фактори. А тому, зміни для стадії життєвого циклу можуть характеризуватись частковою керованістю з боку підприємства, а також спрямовані на його адаптацію до умов функціонування нового середовища існування. Характерними організаційними змінами для цього етапу є економічні, випереджувальні, перехідні, можуть виникати концептуальні та інноваційні. Здебільшого зміни, що впроваджуються на цьому етапі є частково керованими.

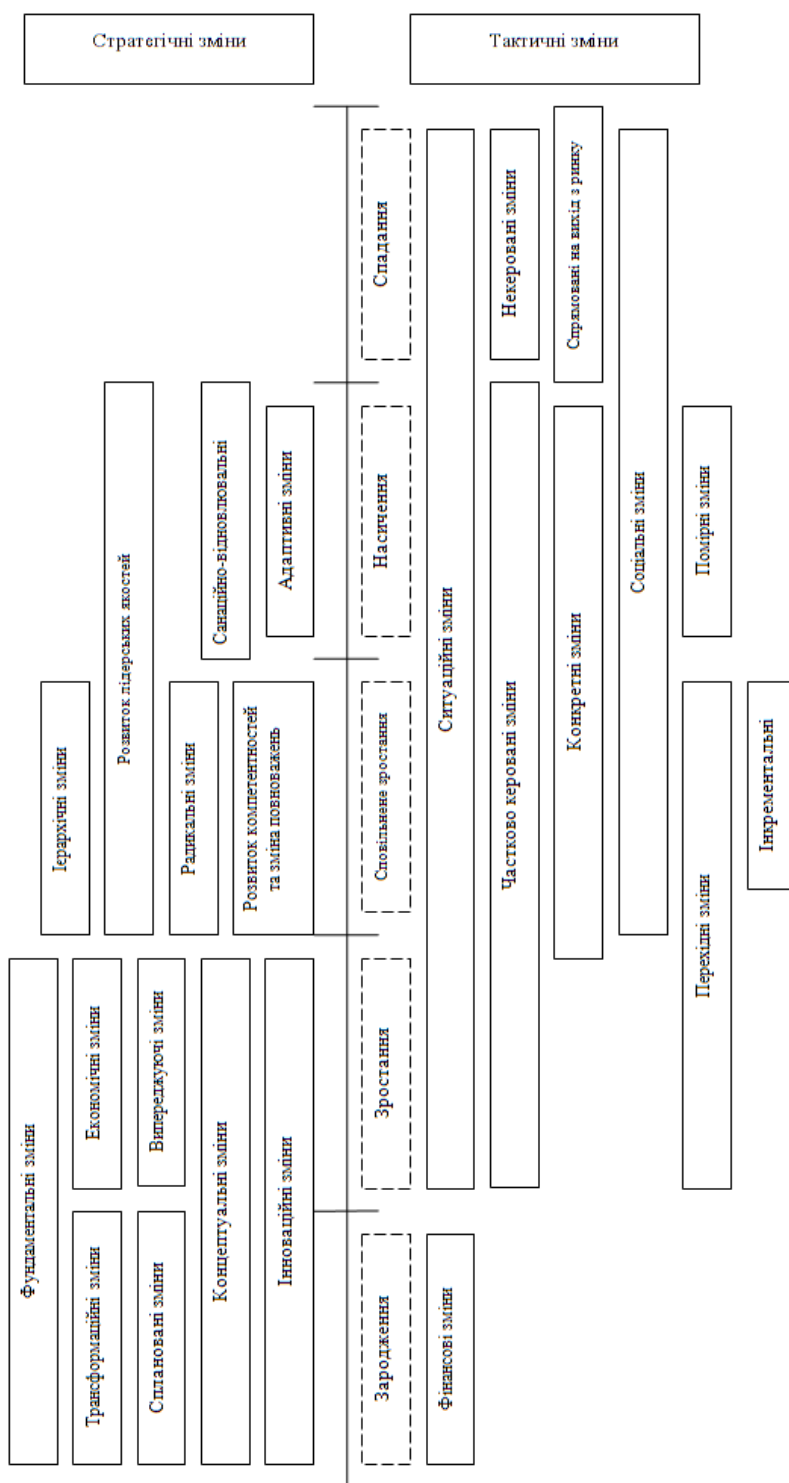


Рис.1. Схематичне зображення впровадження різних видів організаційних змін у відповідності до життєвого циклу товару підприємства.

[] - стадії життєвого циклу товару

[] - види організаційних змін

*Примітка: розробка авторів на основі аналізування літературних джерел [2, 3, 4, 12, 13, 14, 15]

За різними даними в науковій літературі, ця стадія є остаточною приблизно для 40% - 45% нових товарів після чого відбувається їх вихід з ринку. Така ситуація пов'язана з тим, що обсяги продажу для більшості товарів є незначними, а витрати на просування та реалізацію на ринку є максимальними. Прибуток на цій стадії поки відсутній.

Сповільнене зростання це – третя стадія життєвого циклу товару. Характерною особливістю цієї стадії є помірне зростання обсягу продажів товару, а також на цій стадії підприємство отримує прибутки та має можливості для їх нарощення. Зростає конкуренція та з'являються товари-субститути. Зростання маркетингових витрат нівелюється за рахунок збільшення обсягів продаж, а тому вага питомих витрат зменшується. Підприємство намагається максимально сегментувати ринок з метою його максимального охоплення.

Організаційні зміни на цій стадії пов'язані з зовнішнім та внутрішнім впливом факторів. Завершується перехідний етап, як наслідок перехідні зміни переходять в конкретні, хоча і залишаються частково керованими. Можуть реалізовуватись ієрархічні зміни, соціальні, інкрементальні та дебільшого розпочинається активний розвиток лідерських якостей, перерозподіл повноважень та підвищення компетенцій у працівників. Відповідно до органічної концепції, підприємство намагається адаптуватись до зовнішніх факторів впливу. Щодо механістичної, то зміни внутрішнього середовища тісно пов'язані з ієрархією управління та змінами персоналу. Такі зміни спрямовані на розширення повноважень, розвиток компетенцій та лідерських якостей працівників, максимальної оптимізації взаємозв'язків між різноманітними підрозділами підприємства. Також, зміни можуть спрямовуватись на часткову модифікацію товару.

Четверта стадія життєвого циклу товару – насичення ринку. На цій стадії скорочуються обсяги продажів та максимально насичується ринок. Товар сприймається більшістю покупців. Після досягнення свого піку, прибуток стабілізується і поступово знижується. Зумовлюється це інтенсивною ціновою конкуренцією та зростанням витрат на збут і модифікацію товару. Цей етап є найбільш тривалим з усіх інших.

Організаційні зміни, які впроваджує підприємство в більшій мірі пов'язані з впливом факторів зовнішнього середовища. Особливо зміни впроваджуються з метою розвитку соціальної відповідальності підприємства. Носять помірний характер. Також можуть бути спрямовані на санацію чи відновлення колишніх ринкових позицій товару. Видозмінення товару відбувається за рахунок підвищення якості, зміни дизайну чи удосконалення властивостей.

Підвищення якості товару здійснюється з метою удосконалення його функціональних характеристик. Організаційні зміни спрямовані в технічному і технологічному аспекті виробництва.

Удосконалення властивостей має на меті розширити властивості використання товару. Зробити його більш універсальним, зручним та безпечним.

Зміна дизайну товару пов'язана в першу чергу з тим, аби підприємство відповідало смакам та вподобанням споживачів.

Остання стадія життєвого циклу товару – вихід з ринку. Поява нових, більш ефективних товарів спричиняє падіння попиту на вироблений товар підприємством. Планування організаційних змін набуває тактичного характеру. Підприємство намагається здійснити усі можливі заходи та максимально пристосуватись до зупи-

нення виробництва товару. Ефективність змін на цьому етапі можна вимірювати за можливими втратами, які понесе підприємство виводячи товар з обігу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, організаційний розвиток підприємства на пряму залежить від ефективності впроваджених змін. Важливо зазначити те, що в даному випадку ми розглядаємо зміни, як реакцію на вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Тобто та чи інша зміна впроваджується лише тоді, коли виникає потреба для коригування уже розробленої стратегії. Більшість таких змін на підприємстві переважно реалізуються в певні моменти часу - стадії життєвого циклу товару. Решта видів змін є універсальними (тактичні та стратегічні зміни, процес-орієнтовані, людино-орієнтовані, зміни символів, традицій, цінностей, зміни техніки, технологій, реінжиніринг бізнес-процесів, зміни TQM, бенчмаркінг припущень та інші.) та можуть впроваджуватись на усіх стадіях життєвого циклу товару.

Ефективне управління змінами є досить складним процесом як з теоретичної так і з практичної точки зору. В умовах кризових явищ, що сьогодні виникають через нестабільну економічну ситуацію в світі, для керівників підприємств надзвичайно гостро постає питання втілення змін. А головне ефективних змін, які б сприяли організаційному розвитку. Як показує досвід, в умовах кризи, платоспроможність населення зменшується, а як наслідок зменшуються і доходи власників бізнесу, і такий бізнес повинен шукати шляхи здешевлення своєї продукції. Це можливо шляхом зменшення витрат пов'язаних з виробництвом продукції. Досягти такого зменшення можливо лише за допомогою ефективних змін у технічній, технологічній, адміністративній, організаційній, економічній та інших складових організації та їх своєчасному втіленню.

1. Економічна енциклопедія: у 3 т. / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
2. Найпак, Д. В. "Формування алгоритму управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства на основі процесного підходу." Теорія та практика державного управління 2 (2011): 267-277.
3. Тревого О.І.. Основні аспекти впровадження організаційних змін на підприємстві в умовах невизначеності / О.І.Тревого// Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво Львівської політехніки. - №727. - 2012.
4. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навчальний посібник [Текст] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник; 2-ге вид., доп.і перероб. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2003. – 352 с.
5. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підруч. / Федір Іванович Хміль. – К.: Академвидав, 2003. – 608 с.
6. Бакай С.С. Словник з теорії організації: Навч. посіб. / Бакай С.С., Білун С.О., Світлична А.В. – Полтава, 2002. – 146 с.
7. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хеддоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 799 с.
8. Осовська Г.В., "Основи менеджменту [Текст]/ Осовська Г.В., Осовський О.А.: Підручник. Видання 3-є, перероблене і доповнене." - К.: "Кондор", 2006. - 664 с.
9. Dean Anderson and Linda Ackerman Anderson. Beyond change management : advanced strategies for today's transformational leaders. Printed in the United States of America, San Francisco – 2001. - 269p.

10. Kotter, John P. and Cohen, Dan S. Change Management. Boston: Harvard Business School Press - 2002. -30p.
11. Queensland Public Service Commission. Change Management Best Practices Guide. Printed in Australia. – 2009. – 21p. <http://www.psc.qld.gov.au/>
12. Тяжкороб І.В. "Теоретичні засади організаційних змін на підприємствах хімічного комплексу регіону." Вісник Хмельницького національного університету Т.3 (143), №6, 2009. С.287-290.
13. Василенко В. А., Ткаченко Т. І. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.
14. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
15. Хаммер М., Чампі Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. – СПб., 2000.

ORGANIZATIONAL CHANGES OF COMPANY FOR DIFFERENT STAGES OF LIFE CYCLE OF PRODUCT

Igor Oleksiv, Taras Lisovych

National University "Lviv Polytechnic"

79013 Lviv, street. st. Bandera, 12

E-mail: ihoroleksiv@yahoo.com, taras.y.lisovych@lpnu.ua

In the article analyzed the concept of organizational change. Grouped types of organizational change by different characteristics. Determined affiliation of certain types of organizational changes to specific stages of the product life cycle.

Keywords: Organizational change, the types of changes, the concept of change, organizational development, the stages of the product life cycle.

УДК: 502.17:330.322

СУЧАСНІ ПРІОРИТЕТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Михайло Оробчук¹, Ігор Оленич², Лариса Смага³

¹Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

²Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій
імені Степана Гжицького,
79010, м. Львів, вул. Пекарська 50.

³Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
79005, м. Львів, проспект Т. Шевченка, 9

Аналізується екологічний стан повітря, води і землі, рівень правового забезпечення відповідних екологічних інвестицій. Обґрунтовуються пріоритети поліпшення екологічного інвестування, зокрема формування екологічної свідомості.

Ключові слова: екологічний стан, екологічне право, екологічні інвестиції, пріоритети екологічного інвестування, екологічна свідомість.

Постановка проблеми. Існує думка, що без повітря людина не живе більше 5 хв., без води – більше 5 днів, без їди – більше 5 тижнів. Отже, повітря, вода і родюча земля є найбільш важливими природними ресурсами для життєдіяльності людей. Користуючись статистичними даними і викладками фахівців спробуємо коротко описати сучасний екологічний стан цих природних ресурсів.

Як відомо, атмосферне повітря забруднюється внаслідок антропогенної діяльності. У 2014 р. викиди забруднювальних речовин і діоксиду вуглецю в атмосферне повітря склали 5, 2 млн. т, що втричі менше рівня 1990 р. [6, с.485]. Найбільш забрудненими регіонами України є Донецька, Дніпропетровська, Івано-Франківська і Запорізька області. Порівняно з країнами Європи Україна на 1 дол. ВВП викидає у 24 рази більше сірчаного ангідриду, у 8 разів окислів-азоту, у 23 рази випарів аміаку. У нас функціонує майже 24 тис. підприємств, які є потенційно небезпечними, аварія на яких може викликати надзвичайні ситуації техногенного і природного характеру державного, регіонального, місцевого та об'єктного значення [7, с. 76,78]. Слід також відзначити, що «лідерами» у забрудненні повітря є металургійне виробництво і постачання електроенергії, газу, пари та кондиційного повітря (25,1 та 54, 7 % від загального об'єму забруднення атмосфери відповідно) [7, с. 487].

У 2014 р. В Україні було використано 8710 млн м куб свіжої води (28,8 % від рівня 1990 р), а відведено (скинуто) зворотніх вод – 75,6 % від об'єму використаної свіжої води. При цьому без будь-якої очистки скинуто у водне середовище 175 млн м куб води [6, с.482]. Секретар РНБО України зазначив, що на початку 2013 р. в аварійному і спрацьованому стані перебуває близько 37 % водопровідних мереж, а втрати води сягали майже 30 % об'єму води, поданої до мережі і постійно зростають [7, с.82].

На наш погляд, найбільшою екологічною проблемою України є збереження площ родючих земель і рівня їх родючості. Дуже багато вчених давно вже б'ють на сполух. Ось лише кілька з таких повідомлень: М. Кисіль і Н. Спринчук підкреслюють, що тільки протягом останніх 30 років деградовано майже 80 % орних земель, 40 еродовано, а 26 % - закислено. Різко скоротився вміст гумусу в орному шарі, який наблизився до критичного рівня (2,5 %), нижче якого вже майже не діють ґрунтоутворюючі процеси [5, с. 67]. Д. Добряк і співавтори підкреслюють, що найпоширенішим ризиком за площею задіяних земель і найважливішим за втратами гумусу є ерозія. На їх думку 44 % орних земель України є еродованими [1, с.87]. Не випадково статистичні дані про проведення протиерозійних заходів у 2013 р. показують мізерні обсяги цих робіт, а статистика за 2014 р. взагалі відсутня.

Незначними є обсяги робіт по внесенню органічних, мінеральних добрив, проведенню робіт з вапнування і гіпсування (табл.1).

Таблиця 1

Проведення вапнування та гіпсування ґрунтів *

	1990	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2014 в % до 1990
Проведено вапнування ґрунтів, тис. га	1407,9	286,6	23,9	41,7	73,2	97,8	97,2	6,9
Внесено вапнякового борошна та інших вапнякових матеріалів, тис. т	6930,7	1597,4	169,7	243,1	340,8	487,3	417,8	6,0
Проведено гіпсування ґрунтів, тис. га	285,4	18,1	5,1	2,7	4,4	6,2	6,7	2,3
Внесено гіпсу та інших гіпсовмісних порід, тис. т	1275,9	79,2	27,0	12,1	23,4	22,5	24,1	1,9

* складено за даними [6, с.481].

Перелік «екологічних бід» можна і продовжувати, але й із сказаного стає зрозумілими: для виправлення цього становища потрібні екологічні (природоохоронні) інвестиції, які могли б попереджувати і ліквідувати відповідні екологічні негаразди.

Аналіз останніх публікацій. Проблема збереження довкілля і його компонентів, яка використовується людиною завжди були в центрі уваги вчених. В останні роки над цією проблемою працюють О. Веклич, Л. Гринів, Ю. Стадницький, І. Синякевич, В. Туниця, М. Хвесик, В. Шевчук та багато інших. Але змінюється ситуація: говоримо про децентралізацію, розширення прав територіальних громад, особливо у землекористуванні, засилля агрохолдингів і т. ін. Отже, зростає необхідність обґрунтування екологічних інвестицій в сучасних, далеко не простих соціальних, екологічних і економічних умовах.

Мета статті: Обґрунтувати необхідність збільшення обсягів екологічних інвестицій, особливо у сфері землекористування на основі визначення відповідних пріоритетів.

Виклад основного матеріалу. Для практичного використання коштів, особливо розрахованих на тривале і постійне використання потрібно обґрунтувати їх доцільність у правовому аспекті, адже це буде заставляти природокористувачів інвестувати в охорону довкілля, раціональне використання природних ресурсів. І в цьому аспекті у нас все добре. Природоохоронне законодавство розроблене досить

грунтовно. Щоб переконатись у цьому спробуємо коротко проаналізувати правове забезпечення інвестиційної діяльності у земельноохоронній сфері.

Безумовно, найбільшим багатством нашого суспільства є земля, родюча земля, яка згідно ст. 14 Конституції України є предметом особливої уваги. З приводу землі прийнято багато законів і відповідних постанов ВРУ та КМУ. На наш погляд, визначальним є Закон України «Про охорону земель» від 19.06.2003 р. [5].

Багато статей цього закону присвячені збереженню площ і родючості землі. Доцільно навести деякі положення, які підкреслює необхідність земельноохоронних інвестицій. Наприклад, у ст. 1 пояснено термін «охорона ґрунтів» - це є система правових, організаційних, технологічних та інших заходів, спрямованих на збереження і відтворення родючості та цілісності ґрунтів, їх захист від деградації, ведення сільськогосподарського виробництва з дотриманням ґрунтозахисних технологій та забезпеченням екологічної безпеки довкілля.

У ст. 3 перелічені основні принципи державної політики у сфері охорони земель. Першим з них названо: «забезпечення охорони земель як основного національного багатства Українського народу», а другим – пріоритет вимог екологічної безпеки у використанні землі як просторового базису, природного ресурсу і основного засобу виробництва.

У ст. 6 зазначено, що ВР України має таке повноваження як «запровадження загальнодержавних програм щодо використання та охорони земель». Такі ж повноваження надані і органам місцевої влади (обласним, районним, сільським). Наприклад, до повноважень обласних рад віднесено: участь у реалізації загальнодержавних програм щодо використання та охорони земель на відповідній території; затвердження та участь у реалізації регіональних програм щодо використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів.

Органом, підвладним ВР України є КМУ. У ст. 13 аналізованого Закону зазначено його обов'язки по реалізації земельноохоронної політики ВР України. Зокрема сказано: розроблення і забезпечення виконання загальнодержавних програм використання та охорони земель. Повноваження КМУ передаються і конкретизуються місцевими державними адміністраціями. Наприклад, у ст. 15 зазначено: до повноважень місцевих державних адміністрацій у галузі охорони земель належить – участь у розробленні та забезпеченні виконання загальнодержавних і регіональних (республіканських) програм у галузі використання і охорони земель; - здійснення контролю за використанням коштів, що надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, пов'язаних з вилученням (викупом) земельних ділянок.

Ст. 17 викладає повноваження Міністерства екології та природних ресурсів України (центрального органу виконавчої влади у сфері охорони довкілля, використання природних ресурсів). Зокрема сказано, що Міністерство приймає участь у розробленні та реалізації загальнодержавних і регіональних програм використання та охорони земель.

Багато повноважень у сфері охорони земель, зокрема земельноохоронних інвестицій надано центральному органу виконавчої влади з питань аграрної політики, зокрема підкреслено, що в коло таких повноважень включено:

- організацію розроблення та реалізацію загальнодержавних і регіональних програм відтворення родючості ґрунтів;
- організацію розробки в установленому законом порядку стандартів, норм і правил з охорони та підвищення родючості ґрунтів;

- проведення моніторингу ґрунтів та агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення.

Обсяги екологічного інвестування були б набагато меншими, якщо дотримувалися б оптимальні співвідношення між видами земельних угідь, а також між сільськогосподарськими культурами у сівозмінах у різних природно-сільськогосподарських регіонах. Недотримання цих співвідношень, приводить до виснаження земельних ресурсів і до збільшення сум коштів на повернення родючості ґрунту, або його площ.

Про це говорить ст. 33 даного Закону, де сказано, що нормативи оптимального співвідношення земельних угідь встановлюються для запобігання надмірному антропогенного впливу на них, в т.ч. надмірній розораності сільськогосподарських угідь.

До нормативів оптимального співвідношення земельних угідь належать:

- оптимальне співвідношення земель сільськогосподарського, природно-заповідного та іншого природоохоронного, оздоровчого, історико-культурного, рекреаційного призначення, а також земель лісового та водного фондів;

- оптимальне співвідношення ріллі та багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ, а також земель під полезахисними лісосмугами в агроландшафтах.

Нормативи оптимального співвідношення культур у сівозмінах у різних природно-сільськогосподарських регіонах встановлюється для досягнення високих і стабільних урожаїв та запобігання виснаженню і втрати родючості ґрунтів внаслідок ґрунтової встановлені спеціальною постановою [3].

Розділ VI нашого Закону присвячений охороні земель при здійсненні господарської діяльності, зокрема у ст. 35 встановлені вимоги до власників і землекористувачів, у т. ч. орендарів земельних ділянок при здійсненні господарської діяльності.

У статті підкреслено, що вони повинні забезпечувати захист земель від ерозії, виснаження, забруднення, засмічення, засолення, осолонцювання, підкислення, перезволоження, підтоплення, заростання бур'янами, чагарниками і дрібноліссям.

Ст. 37 ставить основні вимоги до охорони родючості ґрунтів. Серед них слід відзначити, що на землях сільськогосподарського призначення може бути обмежена діяльність щодо: вирощування нових сільськогосподарських культур; застосування окремих технологій їх вирощування або проведення окремих агротехнічних операцій; необґрунтованого інтенсивного використання земель.

Слід відзначити і ст. 47 «Охорона земель від ерозії та зсувів» де зазначено, що власники земельних ділянок та землекористувачі, в т. ч. орендарі, зобов'язані здійснювати ґрунтоохоронні заходи з метою запобігання погіршенню їх якісного стану.

У ст. 55 говориться про фінансування заходів щодо охорони земель і ґрунтів. Зокрема відзначимо, що фінансування заходів щодо охорони земель і ґрунтів здійснюється за рахунок Державного бюджету України, місцевих бюджетів в т.ч. коштів, що надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, від плати за землю, а також коштів землевласників і землекористувачів та інших джерел, не заборонених законом.

Зокрема за рахунок Державного бюджету України фінансується: будівництво та реконструкція протиерозійних, гідротехнічних і протизсувних споруд, меліоративних систем відповідно до закону; створення нових і реконструкція існуючих захисних лісонасаджень.

За рахунок місцевих бюджетів здійснюється: реалізація заходів регіональних програм використання і охорони земель; освоєння земель для сільськогосподарських

і лісогосподарських потреб; поліпшення сільськогосподарських і лісогосподарських угідь; будівництво та реконструкція проерозійних, гідротехнічних і протизсувних споруд, відповідно до закону.

За рахунок коштів землевласників і землекористувачів здійснюється: організаційно-господарські, організаційні та технологічні протиерозійні заходи на їх земельних ділянках; заходи щодо охорони земель, збереження і підвищення родючості ґрунтів; заходи щодо відновлення стану еродованих, деградованих і порушених з їх вини земель та органічно поєднаних з ними інших природних ресурсів і об'єктів довкілля, запобігання заростанню сільськогосподарських угідь бур'янами, чагарниками і дрібноліссям.

Спробуємо тепер проаналізувати який стан із реальними екологічними інвестиціями і як збільшувати їх обсяги.

Обсяг капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону довкілля в 2014 р. досяг 21 925,6 млн грн, що у 8,1 рази більше рівня 1990 р. Капітальні інвестиції склали майже 8 млрд грн, що у 15,3 рази більше рівня 1990 р. Значну частину капітальних інвестицій (13,9 млрд грн) спрямовано на капітальний ремонт засобів природоохоронного призначення, що у 6,4 рази більше рівня 1990 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища*

	1996	2000	2005	2010	2013	2014	2014 в % до 1990 р.
Капітальні інвестиції та поточні витрати млн грн.	2698,5	3224,3	7089,2	13128,0	20377,8	21925,6	812,5 %
у тому числі: капітальні інвестиції	520,6	605,9	1775,6	2761,5	6038,8	7959,9	15,3
з них капітальний ремонт засобів природо-охоронного призначення	232,0	233,3	312,3	498,0	662,1	640,8	6,4
Частка витрат на охорону довкілля за рахунок коштів держбюджету, %							
у капітальних інвестиціях	7,5	7,9	8,5	8,7	1,3	0,5	
у поточних витратах	1,3	1,3	2,7	2,7	2,6	2,0	

* Складено за даними [6, с. 498].

На жаль, частка витрат на охорону довкілля за рахунок коштів держбюджету у 2014 р. складає всього 0,5 % (1990 р. – 7,5 %), а у поточних природоохоронних витратах 2,0 % (у 1990 р. – 1,3 %) [6, с. 498].

Аналіз структури капітальних інвестицій на охорону довкілля за напрямками їх використання (табл. 3) показує які компоненти природи захищаються насамперед, а які є поза увагою державного управління.

Таблиця 3

Структура капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища за напрямками*

	1996	2000	2005	2010	2013	2014
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
За напрямками на						
охорону атмосферного повітря і клімату	22,2	17,0	30,6	41,3	40,0	24,1
очищення зворотних вод	50,9	52,3	41,4	26,5	13,8	14,1
поводження з відходами	14,8	2,8	10,5	17,2	11,8	9,9
захист і реабілітацію ґрунту і підземних і поверхневих вод	11,3	26,6	16,3	11,6	5,4	4,5
зниження шумового і вібраційного впливу	0,4	0,5	0,1
збереження біорізноманіття і середовища існування	0,3	0,5	0,6	0,7	0,4	0,1
радіаційну безпеку	0,1	27,8	47,0
науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування	0,3	0,1	0,1
інші напрями природоохоронної діяльності	0,5	0,8	0,6	1,9	0,2	0,1

* [6, с. 498].

Як бачимо, чверть всіх коштів спрямовуються на охорону атмосферного повітря; 14,1 % з них витрачається на очищення зворотних вод, десята частина – на поводження з відходами. На захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод використовуються всього 4,5 % (а в 1996 р. було 11,3 %).

«Левову» частку капітальних інвестицій на охорону довкілля «забирає» радіаційна безпека – 47 %. Мізерними є кошти на науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування – 0,1 %. В цьому аспекті слід сказати наступне: очевидно владі вигідно, щоб такі дослідження не проводились, щоб не знали про рівень забруднення, екологічної небезпеки. Також слід сказати, що для формування екологічного світогляду, екологічної культури майбутніх поколінь не робиться належних кроків. Наприклад, у вузах скорочуються, просто знімаються відповідні навчальні дисципліни. Згадаймо слова відомого вченого М. Реймерса: «Ми повинні піти шляхом Христа – перше, ніж формувати нову віру, ми повинні створити апостолів цієї віри». Ці «апостоли» не будуть приймати антиекологічних рішень. Недарма Всесвітня Організація інженерних спілок сформулювала своєрідну клятву Гіпократу для майбутніх фахівців, у якій вони в своїй діяльності зобов'язуються не шкодити природі. Російський журналіст Ю. Черниченко в 70-х рр. ХХ ст. запитав головного архітектора системи штучних водосховищ (Київське, Каховське, Кременчуське і ін.) як він підписував проекти про їхнє створення, коли не будувались дамби, які б не давали воді підтоплювати землі біля цих водосховищ? І архітектор відповів: грошей все одно не давали, якщо б не підписав він, то підписав б хтось інший. Але, коли б у нього і в тих «інших» була «екологічна віра», очевидно такі антиекологічні проекти на затверджувались б.

Важливим джерелом екологічного інвестування є плата за забруднення довкілля (екологічні збори), які введені з 1992 р. (табл. 4).

Таблиця 4

Екологічні платежі в Україні*

	1996	2000	2010	2012	2013	2014
Пред'явлено екологічний податок – всього	340,5	228,8	1361,2	2028,6	3050,6	2918,1
за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин - всього	267,2	125,3	795,9	1386,8	2159,7	1966,5
в т.ч. стаціонарними джерелами забруднення	264,9	112,8	716,8	1271,9	2046,0	1834,9
пересувними джерелами забруднення	2,3	12,5	79,1	114,8	113,7	131,6
за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти;	30,8	29,9	93,7	74,3	117,1	116,4
за розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини;	42,5	73,6	471,6	567,5	773,8	835,2
Штрафні санкції, пред'явлені за порушення законодавства про охорону довкілля	12,7	5,6	147,5	19,3	44,4	8,1
Частка фактичного сплаченого екологічного податку до загальної суми пред'явленого, %	18,3	36,2	90,3	95,2	88,8	96,5

* [7, с. 500].

Слід відзначити, що їхні суми постійно зростають. Як зазначено у ст. 243 Податкового Кодексу України плата за викид в атмосферу 1 т бензпірену досягла 2 506 116,5 грн (а у 1996 р. була 67 871 грн). Проте, для багатьох забруднювачів плата є невисокою. На наш погляд, за забруднення води і розміщення відходів потрібно вводити більш високі нормативи, наприклад розміщення відходів II класу небезпеки (їх називають високо небезпечні) оподатковується всього в розмірі 41,11 грн /т, а IV класу небезпеки 4,02 грн /т.

Однією з головних проблем сьогодення України є збереження родючості її земель. Для цього, насамперед, слід вносити відповідні органічні і мінеральні добрива, здійснювати протиерозійні роботи. На жаль, картина тут майже плачевна. Поголів'я ВРХ в Україні за роки незалежності скоротилось в 5 разів, свиней – вдвічі. Отже, можливості компенсації виносу із ґрунту гумусу (внаслідок вирощування сільськогосподарських культур) різко зменшились. Потрібно застосовувати нові способи відновлення родючості ґрунту, «біологічне» інвестування (наприклад розводять каліфорнійських хробаків, які сприяють утворенню гумусу). Не слід забувати і про колись широко застосовуваний спосіб відновлення родючості ґрунтів – це насичення їх багаторічними травами, адже азотфіксуючої бактерії насичують ґрунт азотом. На жаль, сучасне землеробство далеке від такого підходу.

Структура посівних площ України в цілому та окремих її регіонів показана в таблиці 5.

Якщо аналізувати цифри, то слід відзначити: у 2014 р. відбулись суттєві зміни у структурі посівних площ в порівнянні з 1990 р. Зернові тоді складали 45,0 % всіх посівних площ, технічні – 11,6; картопля і овоче-баштанні культури – 6,4; кормові – 37,0 %. За останні роки відбулись небажані зміни, наприклад посіви соняшнику складають 19,3 % (у 1990 – 5,0%), ріпаку 3,2 % (у 1990 – 0,3 %); кукурудзи – 17,2 % (у 1990 – 3,8%). Ці культури є дуже васнажливими для ґрунту, нормативи [3] рекомендують: ріпак – 3-5 %, а соняшник – 5-9 у лісостепових регіонах і в межах 10 % у степових регіонах. Культури, які сприяють родючості ґрунту, які дозволяють завдяки природним процесам збільшувати родючість ґрунту (отже і економити

земельноохоронні інвестиції) – багаторічні трави, знаходяться в 2014 р. у межах 4,1 % (у 1990 – 12,3), а нормативи рекомендує не менше 10 % у степових, лісостепових районах і не менше 5 % у поліських регіонах.

Таблиця 5

Структура посівних площ в Україні у 2014 р., в % *

	Зернові культури	Технічні культури	Картопля і овоче-баштанні культури	Кормові культури
Україна в цілому	54,3	31,0	7,0	7,7
Причорноморський економічний район (норматив)	40-82	5-35	до 20	до 60
Фактично:				
Миколаївська обл.	60,6	33,3	2,6	3,5
Одеська обл.	64,3	27,4	4,1	4,2
Херсонська обл.	34,1	34,6	6,5	4,8
Подільський економічний район (норматив)	25-95	5-30	3-5	10-78
Фактично:				
Вінницька обл.	51,9	31,2	8,0	9,0
Хмельницька обл.	48,7	34,1	7,1	10,1
Тернопільська обл.	60,3	22,7	9,3	7,7
Поліський економічний район (норматив)	35-80	3-25	8-25	20-60
Фактично:				
Волинська обл.	51,0	14,4	15,4	19,1
Рівненська обл.	47,7	17,5	15,1	19,7
Житомирська обл.	45,1	28,3	8,6	17,9
Чернігівська обл.	58,2	22,1	8,0	11,7

*Складено і розраховано за даними [3;6, с.131].

На обсяги і структуру екологічних інвестицій впливають і проблеми методичного характеру, які в свою чергу, можуть сприяти формуванню належного «екологічного» світогляду сучасних природокористувачів. Наприклад, М. Кисіль і Н. Спринчук вважають, що ефективність інвестицій в систему охорони родючості ґрунтів розраховується: загальними показниками, а саме приростом у звітному періоді порівняно з базовим грошового доходу установи до обсягу її чистих інвестицій за звітний період; основними показниками, а саме – діленням зазначеного приросту грошового доходу установи до валових інвестицій, зокрема в основний, оборотний і людський капітал; додатковими – за зміною рівнів показників капіталовіддачі, продуктивності праці та економії витрат установи на паспортизацію однієї стандартної земельної ділянки [3, с.67].

Якщо загадати погляди академіка Т. С. Хачатурова на проблему ефективності природоохоронних затрат, то її межі суттєво розширюються. Адже, у загальний ефект від проведення природоохоронних робіт (у чисельнику) слід включити приріст грошової оцінки природних ресурсів, а також відведені втрати, які були б нанесені природі і природокористувачам, якщо б не були проведені відповідні природоохоронні роботи. Оцей останній складник еколого-економічного ефекту природоохоронних заходів може бути дуже суттєвим, наприклад, водна ерозія змиває зі схилу родючу масу ґрунту. Скільки потрібно коштів на її відновлення? Очевидно,

що дуже багато, набагато більше, ніж на проведенні протиерозійних робіт, які у нас, практично, згорнулися.

Приріст грошової оцінки природних ресурсів відбувається, по суті, «автоматично», хоча б на простій причині – чисельність людства безперервно збільшується, а об'єм, площа природних ресурсів є обмеженими, отже цінність (економічна оцінка) їх зростає.

Таким чином, два останні складники еколого-економічного ефекту природоохоронних заходів суттєво збільшують його величину, отже сприятливо впливають на доцільність їх проведення, посилюють відповідну мотивацію у природокористувачів, сприяють формуванню належного «екологічного світогляду».

Висновки. Екологічне інвестування є єдиним реальним напрямком поліпшення якісного стану природних ресурсів і довкілля в цілому. Його пріоритетами в даний час мають стати:

формування екологічної свідомості, розуміння необхідності збереження природних ресурсів і для майбутніх поколінь;

наукове обґрунтування доцільності здійснення екологічних інвестицій;

збільшення відповідальності природокористувачів за якісний стан природних ресурсів, особливо в умовах зменшення бюджетних природоохоронних коштів;

дотримання наукових рекомендацій, зокрема у сфері землекористування, а це означає відмову від теперішнього «виснажувального» способу використання земель і повернення до «біологічного» інвестування охорони родючості землі;

перенесення центра ваги екологічного інвестування із централізованого бюджету на бюджети територіальних громад, особливо стосовно земельноохоронних інвестицій, адже їм належить земля і їм тепер дбати про її збереження.

1. Добряк Д. С. Ефективність екологобезпечного землекористування в Україні в ринкових умовах / Д. С. Добряк, В. М. Будзяк, О. С. Будзяк // Економіка України. – 2013. - № 7. – С. 83-94.
2. Кісіль М. І. Інвестиційне забезпечення розвитку системи охорони родючості ґрунтів / М. І. Кісіль, Н. А. Спринчук // Економіка АПК. – 2011. - № 6. – С. 66-72.
3. Нормативи оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах. Затверджено постановою КМУ від 11.02.2010 р. № 164.
4. Податковий Кодекс України від 02.12.2012. розділ VIII. Екологічний податок.
5. «Про охорону земель»: Закон України від 19.06.2003 р. № 962-IV.
6. Статистичний щорічник України за 2014 р. за ред. Жук І. М. – С. 130-135, 479-500.
7. Хвесик М. А. Екологічна криза в Україні: соціально-економічні наслідки та шляхи їх подолання / М. А. Хвесик, А. В. Степаненко // Економіка України. – 2014. - № 1. – С. 74-86.

MODERN PRIORITIES OF ECOLOGICAL INVESTING ARE IN UKRAINE**Mykhailo Orobchuk¹, Ihor Olenych², Larysa Smaga³**¹*Ivan Franko National University of Lviv, 79008, Lviv, Prospekt Svobody 18.*²*Veterinary Medicine and Biotechnologies of the name of Stepan Gzyckyy,
79010, Lviv, Pekarska street 50.*³*Lviv Educational and Scientific Institute SHEE «Banking University»
79005, Lviv, boulevard T. Shevchenko, 9*

The ecological state of air, water and earth, level of the legal providing of corresponding ecological investments are analyzed. Priorities of improvement of the ecological investing are grounded, in particular forming of ecological consciousness.

Keywords: the ecological state, ecolaw, ecological investments, priorities of the ecological investing, ecological consciousness.

УДК 330.101; 316.4:303.725

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Людмила Цимбал

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: milatsymbal@yandex.ru*

У роботі розглянуто поняття складної економічної системи та її особливості. Показано різні підходи до вивчення особливостей складної економічної системи, вплив сучасних інформаційних технологій, соціальних й економічних мереж на еволюцію і розвиток складної економічної системи.

Ключові терміни складна система, складна економічна система, економічні зв'язки, інформаційні технології, «хаби», соціальні й економічні мережі.

*«Творче руйнування не знає відпочинку.»
(А.Бард)*

Обґрунтування теми статті. Істотне пришвидшення динаміки соціально – економічних процесів на сучасному етапі радикальним чином змінило умови життя суспільства, актуалізувало проблеми модернізації управління функціонуванням і розвитком національної економіки, регіонами, фірмами. Річ утім, що змішаний, ринково – державний, механізм управління господарськими процесами виявляється дедалі частіше не зовсім ефективним. Чимало політиків, підприємців, менеджерів фірм, усіх тих, хто у тій чи іншій формі стикається з питаннями покращення та прогнозування своєї діяльності, відчувають потребу в розробленні наукових й практичних концепцій, що враховують сучасні господарські виклики та пропонують нові моделі управління господарськими процесами. Не підлягає сумніву, що розроблення таких концепцій має спиратися на аналіз складних економічних систем.

Практика дає чимало свідчень того, що у наявних умовах господарювання нові економічні явища і процеси зароджуються непомітно, поширюються швидко і нерідко спонтанно, стають очевидними несподівано. Такі явища і процеси впливають на господарську практику, висувають нові вимоги до господарської поведінки економічних суб'єктів, вибору ними цілей і засобів здійснення своїх дій. Хто не встигає усвідомити економічні зміни, не готовий враховувати їх у своїх діях, може опинитися серед аутсайдерів. Пошукова активність, здатність діяти в умовах швидкої господарської мінливості стали життєвим кредо енергійнішої частини суспільства. Переможцями виявляються ті, які правильно передбачають майбутні господарські ситуації, тенденції й контртенденції, та які готові до зустрічі із різними викликами, здатні до швидкого пошуку та оброблення нової інформації, генерування та реалізації неординарних ідей. Тому однією з прикмет нашого часу є «полювання»

провідних транснаціональних корпорацій через свої філії, підрозділи та наукові фонди за неординарними ідеями і проектами. Найбільшу цінність становлять ідеї щодо вдосконалення управління фірмами та галузями, економічною системою у нерівноважному господарському середовищі, бізнес – моделювання та бізнес – процесінгу. Оголошення про відповідні конкурси та гранти посідають після реклами чільне місце у повідомленнях сучасних ЗМІ. У цих конкурсах і грантах немає жодного спонсорства й доброчинності, є тільки елементарний розрахунок на майбутній прорив. Адже у «складних енерго – та ресурсоінтенсивних системах напруження і деформації за порогом динамічної стабільності призводять до раптових змін» [7]

Стан вивчення проблеми. Аналіз складної економічної системи посідає пріоритетне місце серед сучасних наукових джерел у розвинутих країнах. У зв'язку з цим інструментарій та знаряддя концепції складних систем, зокрема теорії синергетики й теорії динамічного хаосу, перетнули кордони окремих наук і довели свою міждисциплінарну вартість. Переконалим свідченням цього є публікації «Шпрингерівської серії із синергетики», чисельність яких становить близько 60 томів, а діапазон тематики яких стає дедалі ширшим. До відомого лідера з питань нелінійних процесів та явищ, – журналу «*Physica D. Nonlinear Phenomena*» додалися журнали «*Nonlinearity*», «*Chaos and Bifurcations*», «*Physical Review E*», «*Journal of Nonlinear Science*» та ін. На методологію дослідження складних систем спираються провідні аналітики й політологи розвинутих країн, –Е. Ласло, Ю. Одум, Д. Медоуз, В. Вайдліх, А. Тоффлер, Дж. Форрестер та чимало інших вчених і практиків. Навчальні курси з теорії складних систем, зокрема з теорії синергетики викладають практично в усіх провідних університетах світу. Сформувалися міжнародні центри у Відні, Будапешті, Брюсселі, США. Регулярно відбуваються міжнародні наукові конференції, конкурси на дослідницькі гранти з відповідних питань. В Україні проблеми економічної динаміки, структурних, технологічних та інституційних перетворень, забезпечення господарської стабільності в умовах надзвичайно мінливого внутрішнього і зовнішнього середовища поступово набувають першочергового значення.

Вихідні засади концепції складної економічної системи містять фундаментальні праці І. Пригожина, Г. Гакена, В. Занга, Е.Ласло, С.Курдюмова, І. Лукінова, М. Моїсєєва та ін. У дослідженнях вчених показано генезис та процес становлення складних систем природничого чи соціального характеру, вплив на еволюцію цих систем певних чинників та механізмів, насамперед механізмів самоорганізації. Отримані результати слугують науковим базисом подальших досліджень складної економічної системи. Як показано в іншій нашій праці [15], головна особливість методології вивчення такої системи та інших складних систем – використання постнекласичної методології. Така методологія згідно з поглядами фахівців у царині філософії науки - доконечний інструмент вивчення будь - яких складних систем та передбачає застосування насамперед прийомів системного аналізу. Вагомий внесок у розроблення постнекласичного підходу та доведення його ключової ролі для дослідження сучасних систем належить Л. фон Берталанфі, Д. Беллу, М. Моїсєєву, І.Пригожину, Г.Гакену, Ф. Броделю. Ці вчені зробили для формування постнекласичної філософії науки не менше, аніж дослідники ХУІ–ХІХ століть для розвитку класичної філософії науки, а мислителі першої половини минулого століття - її некласичного варіанту. (У економічній науці найбільший вплив на формування некласичної філософії справили еволюційна та інституційна теорії.). Здобутки

адептів постнекласичної філософії науки стосуються, зокрема, врахування, поряд з економічними, екологічними, політичними, інституційними, науково – технічними, і особливо соціальними чинників при аналізі складної економічної системи [13].

Посилення уваги науковців та практиків до питань складної економічної системи є свідченням парадигмальних зрушень у економічному аналізі й мисленні. В економічній теорії відбувається відхід від жорстко детермінованого механічного, до гнучкішого органічного бачення господарських процесів. Згідно з таким баченням національну економіку тлумачать як динамічну складну систему, її зовнішнє середовище – як екосистему, а при вивченні питань розвитку економіки насамперед виходять з принципу коеволюції економіки та довкілля [9, 10]. Мета нашої роботи – з'ясувати головні особливості складної економічної системи.

Виклад основного матеріалу. У сучасних науках дедалі більша увага приділяється питанням еволюції та розвитку різних систем, акцентується на механізмах структурних зрушень та пов'язаної із ними якісної трансформації будь – яких систем, природничих і соціальних. Стає дедалі очевиднішим, що єдиний процес розвитку усіх систем - це не гра без правил та навмання. Цей процес «має чітко визначену спрямованість, відбувається неперервне ускладнення організації» [9, С.35].

Перше тлумачення поняття складних систем в цілому та їх особливостей запропонував один із засновників синергетики як міждисциплінарної науки Г.Гакен: «При найвномому підході їх можна описати як системи, що складаються з великого числа частин, елементів або компонентів, котрі можуть бути як одного, так і різного роду. Компоненти, або частини, можуть поєднуватись між собою більш або менш складним чином. Різні галузі науки дають нам чисельні приклади систем, що називають складними. Деякі з них виявляються досить простими, в той час як інші виявляються дійсно складними» [14, С.18]. Саме до складних систем належить сучасна економічна система, вивченням якої займається відносно молода галузь економічної теорії макроекономіка. Є підстави уважати її попередницею не тільки класичну й неокласичну економічні теорії, а й загальну теорію систем (ЗТС), засновану видатним австрійським біологом Л.фон Бергаланфі [2]. У 1930-1940-х рр. вчений узагальнив результати своїх дослідів, що сприяло поширенню ЗТС у природничих та гуманітарних науках.

Колега Г.Гакена за Штутгартським університетом В.Вайдліх у праці «Соціодинаміка», обстоює дедалі більшу характеристику складних гуманітарних систем: «Здається очевидним, що реальність, включаючи ... живу і неживу природу розділена на шари (стратифікована) з різним ступенем організованості. Вищі, більш макроскопічні шари є складеними, і тому «покояться над» нижчими, мікроскопічними шарами. В даному випадку ми відходимо від причинних зв'язків між шарами. Микола Гартман був одним з перших філософів, що поклали в основу свого вчення цю багатошарову структуру світу. Якщо організаційна структура шару така, що йому як цілому властиві якісно нові характеристики, котрих немає в нижчих шарах, то ми будемо визначати такий шар як систему. Система – «це більше ніж просто сума її складових», які не є ознаками частин, а тільки системи як цілого» [3 С.30-31].

Згідно із зазначеним ефект, коли сума впливів складових системи не дорівнює ефекту їх спільного впливу було названо емерджентністю складних систем. У 70 - х роках ХХ ст. серед прихильників ЗТС це отримало назву «ефекту накладення просторових підсистем одна на одну в єдиній системі або шумовим ефектом їх спільного впливу в єдиній системі». Стосовно складних систем живої природи В. Вайдліх констатує: «У біології або соціальній науці системна архітектура набагато

складніша. Розглянемо суспільство і людину як його елементарну частину. В цьому випадку існує множина підсистем, таких як: родини, школи, фірми, політичні партії, соціальні групи, що формують організаційні структури. Ці підсистеми мають частково співпадаючі... структури, тому що один і той же індивід може одночасно бути членом кількох груп. Паралельно з «вертикальною» ієрархічною системою «індивід – група - суспільство» існують також і «горизонтальні» відносини та зв'язки між групами, наприклад, між фірмами і політичними партіями... Індивіди, з усім своїм інтелектуальним запасом, готовністю до прояву емоцій і можливістю змінювати типи поведінки, що проявляються в формі культурної та економічної діяльності, шляхом висхідної взаємодії вносять вклад у створення загального «поля» цивілізації, що складається з культурних, релігійних, політичних, соціальних та економічних компонентів. Зокрема, всі державні інститути, релігія, економіка, закони та політична ідеологія відносяться до цього колективного поля. Воно визначає соціально - політичний клімат, рівно як і культурний та економічний стан суспільства. Саме на цьому макрорівні виникають нові системні якості соціуму...» [3, С.31].

Отже системні якості національної економіки індукують істотну низхідну взаємодію, – взаємодію «ціле – частини». Колективне середовище функціонування господарки країни справляє потужний вплив на можливі дії індивіда через створення орієнтирів, збереження та оновлення культурних норм взаємодії. Це відбувається, зокрема через спрощення чи обмеження доступу до інформації, залучення індивідів до прийняття господарських рішень на рівні фірми, регіону чи господарки в цілому з назрілих проблем через активізацію або недооцінку відповідно інтелектуального потенціалу індивідів. Розуміння зростання ролі суб'єктивного фактору має вагоме значення для наукового пояснення шляхів удосконалення управління соціально – економічним розвитком суспільства.

Складна економічна система відрізняється від простої системи, яка перебувала у полі зору класиків економічної науки та їх послідовників неокласиків. Проста система характеризується переважанням порядку, в той час як складна – це радше упорядкований хаос. Інакше кажучи простій системі притаманні такі риси як детермінованість, оберненість, тяжіння до рівноваги, а складній – невизначеність майбутнього стану через певні випадкові події, здебільшого нерівноважний стан, необернений характер руху через технологічні, інституційні тощо зміни. Складні системи малочутливі до змін багатьох їхніх параметрів, утім за істотного посилення хаосу вельми чутливі до так званих «параметрів порядку», зміни яких здатні посилювати хаотизацію системи або підвищувати рівень її впорядкованості. До того ж складні системи відзначаються істотним опором до адміністративних нововведень, хоча позитивно реагують на покращення умов для творчої взаємодії між окремими компонентами при вирішенні певних назрілих питань.

Є підстави погодитися з Толкачовим С., що серед особливостей складної економічної системи насамперед слід виокремлювати такі [11]:

- Емерджентність, – наявність властивостей, які не притаманні жодному із окремих компонентів системи. Засновниками теорії складних систем доведено, що емерджентність виникає через нелінійний характер зв'язків між елементами системи, які спричиняють синергетичний (мультиплікований) спільний ефект системи, – ефект більший, аніж сума ефектів окремих елементів системи, які діють незалежно один від другого.

- Високий рівень динамізму економічних процесів через вплив внутрішніх та зовнішніх чинників, які індукують якісні зрушення у структурі системи.

- Вагомий вплив випадковості та невизначеності на динаміку економічних явищ і процесів.

- Здебільшого ймовірнісний характер змін у економічних явищах і процесах, вивчення яких неможливе без використання ймовірнісних нелінійних моделей на основі відповідного математичного інструментарію.

- Неможливість ізолювати явища і процеси, що відбуваються всередині економічної системи від зовнішнього середовища, аби спостерігати їх у «чистому вигляді».

- Висока чутливість системи на появи нових чинників, особливо неочікуваних випадкових, які спонукають систему та її елементи до активних, неординарних змін, застосування мало відомих а подекуди й креативних прийомів вирішення організаційних питань.

Додамо до зазначеного зростання потреби і водночас вельми проблематичний характер через неминучість внаслідок різних випадковостей біфуркацій (розгалуження) траєкторій її подальшого руху прогнозування майбутнього стану системи. Ця та інші особливості складної економічної системи визначені головню вельми складною динамікою внутрішнього та зовнішнього середовища системи. С.Кауфман [17] запропонував переконливу модель, аби проілюструвати складність зовнішнього середовища сучасної господарки, модель «*Fitness Landscape*». Оскільки ландшафт навколо нас стрімко змінюється, спроби дістатися певної вершини здатні привести не до успіху, а поразки, при цьому не через хибні рішення й дії людей, а тому, що люди з незалежних від них причин можуть втратити твердий ґрунт під ногами.

За Форрестером усі соціальні системи, - корпорації, міста, уряд країни, національна економіка, міжнародна торгівля є складними системами. Серед особливостей складних систем головними, на думку дослідника, є: по – перше, багатокомпонентна структура; по – друге, нелінійний характер зворотних зв'язків, які виникають між компонентами системи і які можуть бути додатними або негативними, (термін «зворотні зв'язки» стосується ухвалення рішень щодо управління системою; реалізація рішень впливає на майбутній стан систем та сприяє припливу нової інформації, яку беруть до уваги при ухваленні нових рішень); по – третє, контрінтуїтивність; по – четверте, наявність прихованих «точок», вплив на які здатний радикально змінити стан системи; по – п'яте, значний порядок системи, визначений кількістю рівнянь, за допомогою яких математично описують можливий стан системи. Система міста, яку вивчає у своїй праці Форрестер, є 12 – ти рівневою, а до складних аналітик відносить системи з не менш як з 4 – 5 – ти рівневим порядком. Запропонований Форрестером науковий підхід до вивчення складних систем заслуговує на увагу, утім для їх глибшого потрібно враховувати й зазначені раніше підходи [12].

Подібно до свого середовища складна економічна система демонструє тенденцію до швидкої зміни чисельності її компонентів та зв'язків між ними. Одним з головних чинників таких змін є поширення сучасних інформаційних технологій та пов'язане з цим інтенсивне зростання соціальних й економічних мереж. Їх структура та динаміка визначені головню взаємодією господарських суб'єктів з різними та нерідко протилежними інтересами. Дослідження у царині соціальних та економічних мереж засвідчили наскільки істотним є вплив хаосу на еволюцію складної господарки та наскільки істотні, поряд з адаптаційними механізмами, механізми самоорганізації для її впорядкування. Зауважимо, що першим серед дослідників такі групи механізмів впорядкування складної економічної системи виокремив М.Моїсєєв [9]. Докладніші досліді таких механізмів – одне з першочергових завдань адептів концепції складної економічної системи.

Згідно з результатами дослідів соціальних та економічних мереж приєднання кожного нового учасника до певної мережі відбувається не випадковим чином, а шляхом, описаним вченими через модель «*preferential attachment*». Згідно з цією моделлю різні вузли мають різну кількість зв'язків, а новий вузол із великою ймовірністю приєднується до більш розгалуженого вузла (*hub*), оскільки ймовірність зустрітися з ним у середовищі Інтернету набагато більша. Отже динаміка соціальних та економічних мереж змінюється згідно з принципом «*rich-get-richer phenomenon*» («багатий стає багатшим») [10]. Тому масштабніші соціальні та економічні мережі є успішнішими. З огляду на аналізовані нами питання можна зробити висновок й про те, що розвиток сучасних інформаційних технологій та соціальних й економічних мереж через Інтернет – головний чинник пришвидшення динамічних зрушень у сучасній економічній системі, саме такі технології й мережі нині є потужними індукторами підвищення рівня її «складності». Докладніше вивчення цього питання – ще один інтелектуальний виклик для дослідників складної економічної системи.

Наприкінці короткого екскурсу у особливості складної економічної системи, уважаємо за доцільне повторити головну ідею, яку обстоює А. Бард у своїй праці: «Головне у колишній парадигмі було те, що після деякого більш або менш тривалого періоду потрясінь вона забезпечувала нас твердим ґрунтом під ногами. Ми знали, що якими б ні були коливання, рано чи пізно усе заспокоїться. Доведеться звикнути, що розкіш стабільності більше недоступна, і єдина стала річ – самі зміни. Усе тече. Соціальна і економічна стабільність, яка раніше була нормою життя, тепер стає рідкісністю та ознакою стагнації. Недостатньо просто думати або думати по - іншому. Тепер доведеться постійно переосмислювати ідеї й відкидати їх. Творче руйнування не знає відпочинку.» [1]

Висновки. Усвідомлення складного характеру сучасної господарки істотно для розуміння того, що ми живемо у тісно «переплетеному економічними та соціальними зв'язками» світі. Тому наслідки наших рішень і дій мають нелінійний важко прогнозований характер. Одна з переваг існування у складних господарських умовах – можливість отримати через дію закону зростаючої віддачі швидко без титанічних тривалих зусиль чималі «блага цивілізації» окремими індивідами чи націями. Утім сучасна економіка – це й чималі ризики для суспільства. Коли усі та усе пов'язані між собою тісними прямими й непрямыми динамічними зв'язками, навіть невеликі, але істотні для майбутнього стану економіки, випадкові зміни у певній частині загальної господарської мережі, спричинивши ланцюгову хвилю наслідків у її різних «хабах» здатні завдавати несподіваних й нерідко значних втрат окремим індивідам, націям, людству загалом. Але складна економічна система – це не тільки динамічніші й складніші господарські зв'язки, ширший діапазон можливостей й ризиків. Це й вища гнучкість господарських процесів, кращі можливості для інституційних, технічних та організаційних інновацій, в тому числі тих, що не ускладнюють, а спрощують умови бізнесової чи іншої практики для окремих суб'єктів.

Надчутливість складної економічної системи до незначних, але вагомих щодо її майбутнього стану змін означає, що її компоненти мають бути також досить чутливими. Тому один з найважчих моментів при переході у аналітичному та прикладному сенсі від філософії простоти до філософії складності – усвідомлення вагомості поведінки окремих компонентів системи, економічних суб'єктів, для ефективного функціонування системи, визнання права кожного суб'єкта на участь в управлінні різними процесами.

Вельми складна та переважно невизначена майбутня динаміка складної економічної системи ламає традиційний господарський менталітет, усталені погляди і стереотипи. В Україні з багатьох причин цей процес відбувається набагато важче та повільніше, аніж у розвинутих країнах. У нашій ментальності історично сформувалося інше, аніж у цих країнах, ставлення до випадковості. Під випадковістю ми звикли розуміти те, що відбувається всупереч правилам, що являє собою щось деструктивне та неприпустиме. Якщо ж випадковість настає, то інших варіантів боротьби з нею, окрім силового, ми не бачимо. Для американців чи європейців випадковість – це те, що трапилося, хоча й несподівано, це подарунок долі, шанс покращити своє життя, яким конче треба скористатися. У розвинутих країнах історично сформувалася психологічна готовність до зустрічі з випадковістю. Знамените американське *«keep smiling»* чи негативне ставлення до використання шпаргалок учнівською молоддю у навчальному процесі є свідченням прагнення застрахувати себе від несприятливого вибору у майбутніх життєвих ситуаціях. Це своєрідна підготовка свідомості та психіки людей до несподіваної зустрічі з випадковістю. Виважена психологічна реакція на неминучі в житті, особливо в умовах його високого динамізму, випадковості допомагає людям у розвинутих країнах діяти успішніше. Звичайно вона не гарантує їм найбажаніше, – *«happy end»*, внаслідок зробленого вибору, проте не дозволяє «складати руки» у складних ситуаціях.

Поширення песимістичних настроїв в країні через невиправдані надії на швидке покращення соціально – економічної ситуації, які надихали суспільство під час революції гідності та опору військовій агресії «доброго сусіда», яка триває, свідчить про те, що психологічно ми не зовсім готові жити в умовах сучасної економіки. Потрібно вчитися йти у ногу з часом, – вчитися жити і діяти в умовах складних динамічних господарських зв'язків.

1. Бард А. Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://booksonline.com.ua/view.php?book=165624&page=7>
2. Берталанфи Л. Общая теория систем – критический обзор // Исследования по общей теории систем / Под ред. В.Н. Садовского, Э.Г. Юдина. – М.: Мир, 1969.
3. Вайдлих В. Социодинамика: системный подход к математическому регулированию в социальных науках: Пер с англ. / Под ред. Ю.С. Попкова, А.Е. Семечкина. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 480 с.
4. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / Пер. с англ. -М.: Мир, 1999. - 335 с.
5. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. - М.: Наука, 1994. - 236 с.
6. Кузьменко В.П. Складні соціально-економічні системи та їх еволюція. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://iee.org.ua/ua/publication/218/>
7. Ласло С. Век бифуркации. Постигание изменяющегося мира. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://spkurdyumov.narod.ru/laslo77.htm>
8. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем / И.И. Лукинов. - М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2002. - 567 с.
9. Моисеев Н. Человек и ноосфера. Глава П. /Н.Моисеев. – М.: Молодая гвардия, 1990. – 352 с.
10. Пугачева Е.Г. От экономического роста к экономическому кризису. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://iee.org.ua/ru/publication/120/>
11. Толкачев С. Неоклассическая экономическая теория и управление сложными системами. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://kapital> -

- rus.ru/articles/article/neoklassicheskaya_ekonomicheskaya_teoriya_i_upravlenie_slozhnyimi_sistemami/
12. Форрестер Дж. Динамика развития города. М.: Прогрес, 1974, С. 118 – 125. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://vikent.ru/enc/1265/>
 13. Хабибуллин К.Н., Коробов В.Б., Луговой А.А., Тонконогов А.В. Философия науки и техники: конспект лекций. <http://eurasialand.ru/txt/nauteh/menu.htm>
 14. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический поход к сложным системам. – М.: КомКнига, 2005. – 248 с. – С. 18.
 15. Цимбал Л.Л. Біфуркаційна природа економічної динаміки в сучасних умовах. . Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2015. Випуск 52. С. 205 – 214.
 16. Varabasi A.-L. 'The architecture of complexity', IEEE Control Systems Magazine 27:4, 33-42 (2007).
 17. Kauffman S. (1993), Origins of Order: Self-Organisation and Selection in Evolution, Oxford: Oxford University Press.

THE CHARACTERISTICS OF COMPLEX ECONOMIC SYSTEM

Lyudmila Tsymbal

79008, Lviv, prospect Svobody, 18

E-mai: milatsymbal@yandex.ru

The paper considers the concept of complex economic system and its characteristics. Various approaches to the analysis of complex economic system, the impact modern information technologies on evolution and development of complex economic system have been shown.

Keywords: complex system, complex economic system, economic connections, information technologies, «hubs», social and economic nets.

УДК 338.24:504.03(477)

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СОЦІОЕКОСИСТЕМОЮ

Наталія Данилевич

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: danylevychnatali@gmail.com*

Розкрито актуальні питання особливостей застосування моделювання для управління соціоекосистемами в Україні та світі. Проаналізовано використання для управління соціоекосистемами методу моделювання яке пов'язане із створенням формальних систем для відображення еволюції, аналізу крізь призму вірогіднісно-статистичного методу, проблеми взаємовідносин в системі «суспільство-природа». Підкреслено наростаючі процеси накопичення інформації про характер відносин людини та оточуючого природного середовища в поєднанні з досягненнями кібернетики які створюють передумови для наукового управління всією системою. Запропоновано автором структурно-функціональну модель управління соціоекосистемою.

Ключові слова: соціоекосистема, системне моделювання, імітаційне моделювання, моделювання соціоекосистеми, управління соціоекосистемами, структурно-функціональна модель.

Постановка проблеми та аналіз основних досліджень та публікацій.

Здобутки сучасної науково-технічної революції та третьої технологічної революції створюють матеріальну базу для розв'язання проблеми антагонізму у взаємовідносинах суспільства та природи. Адже управління розвитком системи «суспільство-природа» не зводиться лише до проблеми раціонального використання природних ресурсів. У самому загальному сенсі це є проблема створення таких стратегій суспільного розвитку, які б забезпечували не лише прогресивний технічний та соціальний розвиток суспільства, а й, у крайньому разі, не допускали подальшого погіршення якості оточуючого природного середовища.

Управління будь-якою системою може бути достатньо ефективним лише в тому разі, коли знання про властивості даної системи та доступні для використання механізми впливу в достатній мірі відображають їх властивості. Чим адекватніші ці знання, тим вищий рівень ефективності управлінського рішення. На думку С.А.Пегова та Ю.А.Ростопшина, найбільш перспективним шляхом в аналізі процесів взаємодії суспільства та природи є напрямок, що використовує як інструмент дослідження моделі об'єкта, що вивчається. Раціональні конструкції, концептуальні описання, що приводять до виникнення образу системи, досить часто малоприсадибні для використання в якості інструмента дослідження динамічних властивостей досліджуваного об'єкта. Саме для зняття цього обмеження і призначені моделі, що представляють собою деякі, зручні для дослідницьких процедур, формалізовані образи систем [1].

Метою даної роботи є дослідження особливостей застосування моделювання для управління соціоекосистемами в Україні та світі і розробка структурно-функціональної моделі управління соціоекосистемою.

Виклад основного матеріалу Нашу думку найбільш перспективними для управління соціоекосистемою є системне та імітаційне моделювання.

Системне моделювання в сучасній науці визначають як подачу об'єктів різної природи у вигляді систем, що складаються із взаємопов'язаних елементів, у виборі математичної структури, що відображає цю взаємодію, та в дослідженні за допомогою засобів кібернетики.

Імітаційне моделювання - це процес конструювання моделі та постановки на ній експериментів з метою зрозуміти поведінку системи та оцінити (в рамках обмежень, що накладаються певними критеріями чи їх сукупністю) різноманітні стратегії, що забезпечують функціонування даної системи. Як вважає визначний український теоретик соціальної екології Г.О.Бачинський, саме імітаційне моделювання є найкращим інструментом дослідження складних систем, керування якими пов'язане з прийняттям управлінських рішень в умовах невизначеності. У порівнянні з іншими методами моделювання воно дає можливість розглянути більшу кількість альтернативних варіантів, і, тим самим, точніше спрогнозувати наслідки прийняття тих чи інших управлінських рішень, забезпечуючи можливість уникнути небажаних наслідків і підвищити позитивний ефект від рішень, що приймаються. Це робить імітаційне моделювання надзвичайно важливим при дослідженні таких складних об'єктів, як соціоекосистеми, безпосереднє «експериментування» над якими загрожує тяжкими, а іноді й непоправними наслідками [2].

Все більш широке застосування в соціальній екології методу моделювання пов'язане із створенням формальних систем для відображення еволюції, аналізу кризь призму вірогіднісно-статистичного методу, проблеми взаємовідносин в системі «суспільство-природа». Наростаючі процеси накопичення інформації про характер відносин людини та оточуючого природного середовища в поєднанні з досягненнями кібернетики створюють передумови для наукового управління всією системою.

Моделювання соціально-екологічних процесів розвивалось одразу в кількох напрямках: створення моделей колообігу окремих елементів (вуглекислого газу, кисню, води і т.д.), окремих локальних чи регіональних систем та комплексних глобальних моделей розвитку. До перших найвідоміших глобальних моделей розвитку, що включали в себе також і соціально-екологічні аспекти, традиційно відносять розробки, результати яких відобразились у перших доповідях Римського клубу, підготовлених Дж.Форрестером та Д.Медоузом.

Розроблена Дж.Форрестером модель, відома під назвою WORLD-2, носила досить абстрактний характер. Вчений обрав для аналізу п'ять основних, на його думку, показників глобального розвитку: 1) зростання народонаселення планети; 2) зростання промислового виробництва; 3) приріст сільськогосподарського виробництва; 4) наявні природні ресурси та темпи їх використання; 5) наростання темпів забруднення оточуючого природного середовища. Основний сценарій глобального розвитку розроблений Дж.Форрестером виходив з того, що в майбутньому збереглися б всі основні правила розвитку економіки та характер обмежень, притаманний індустріальному світу. В результаті аналізу створеної ним моделі робився висновок про те, що при збереженні існуючих на початку 70-х років тенденцій і умов розвитку людство невідворотно наближається до глобальної катастрофи в найближчому майбутньому (початок XXI ст.) [1].

Незважаючи на досить обмежений набір критеріїв розвитку і досить абстрактний характер створеної моделі, загальний висновок був зроблений правильно: без докорінної перебудови способу існування цивілізації людство не має значних історичних перспектив розвитку. Цей «вирок» людству і помітна недосконалість моделі викликали необхідність більш детального дослідження проблеми. Розроблена Д.Медоузом модель WORLD-3 розглядала вже 12 різних варіантів стратегій глобального розвитку, в яких головним обмеженням було обрано ресурсні межі.

Дещо пізніше для Римського клубу М.Месаровичем та Е.Пестелем була створена модель, яка враховувала неоднорідність економічного розвитку світу і лягла в основу концепції «органічного росту». Як альтернатива їй була запропонована розроблена латиноамериканськими вченими на чолі з А.О.Еррерою доповідь «Катастрофа чи нове суспільство? Латиноамериканська світова модель». Поставивши на перший план проблему ліквідації злиднів, її автори зробили висновок про необхідність ліквідації розриву між індустріально розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, встановлення між ними нового типу відносин та докорінної перебудови світових відносин.

Незважаючи на певні недоліки означених моделей глобального розвитку, які були швидко і ґрунтовно виявлені радянськими вченими, вони принесли індустріально розвинутим країнам значну користь. Було розгорнуто загальнонаціональні кампанії з економії сировини та енергії, переробку відходів промислового та побутового походження, охорону природного середовища. Ці кампанії принесли реальні плоди і для самого суспільства, і для його відносин з природою.

Подібні висновки, підкріплені точними науковими розрахунками, мали великий вплив на політиків, які були змушені відмовитись від гонки ядерних озброєнь і перейти до реального роззброєння. Тим самим розроблена математична модель клімату «Гея» дала змогу, без проведення натурного експерименту, довести повну безглуздість повномасштабної ракетно-ядерної війни і убезпечила систему «суспільство-природа» від небажаних наслідків антропогенної мілітарної діяльності [3].

В значний резонанс отримало проведення наукових експериментів на створених в США моделях Біосфера-1 та Біосфера-2. Вчені, змодельовавши у відносно ізольованому просторі основні кліматичні зони Землі (пустелю, тропічний ліс, морське узбережжя і т.п.), намагались дослідити їх енергетичну та речовинну взаємодію та місце людини в цих процесах.

Змодельовані кругообіги озоноруйнуючих речовин, що виділяються в результаті промислової діяльності, дозволили прийняти в рамках міжнародного товариства ряд документів, що мають на меті поступово скоротити, а потім і повністю заборонити їх використання. Дані дослідження, що проводяться, відзначили певне сповільнення процесів руйнування озонового шару з другої половини 90-х років і дозволяють стверджувати про правильність обраного шляху.

Незважаючи на певні відмінності у побудові глобальних моделей, які враховують в тій чи іншій мірі соціально-екологічні аспекти, всі вони мають і дещо спільне. Центральним в комплексі питань, пов'язаних з моделюванням соціально-екологічних процесів, є питання моделювання процесів глобального розвитку біосфери на основі розробленої В.І.Вернадським концепції та впливу наслідків людської діяльності. Головною метою соціально-екологічного моделювання є отримання максимально адекватної інформації про взаємодію суспільства та природи, яка б могла бути покладена в основу управління розвитком соціоєкосистем.

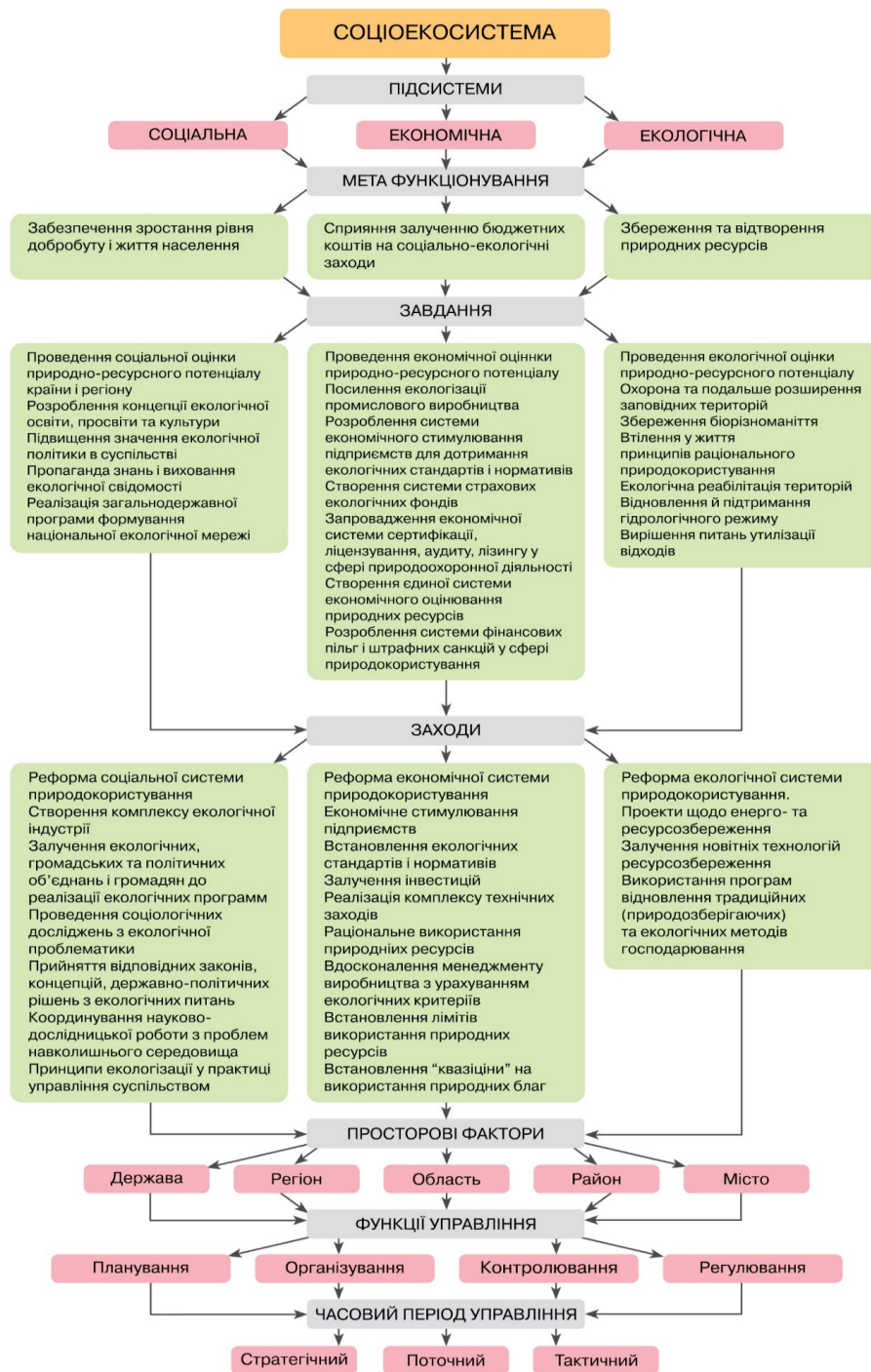


Рис. 1. Структурно-функціональна модель управління соціоекосистемою

Джерело: розробка автора

Головна мета соціально-екологічного моделювання, його основні завдання, визначають також і основні принципи соціально-екологічного моделювання:

1. Єдність формального та змістовного моментів та аспектів соціально-екологічного моделювання при першорядності змістовного моменту.
2. Єдність глобального та деталізованого підходів при побудові моделей, які враховують питання взаємовідносин суспільства та природи;
3. Єдність аксіологічного та гносеологічного підходів при створенні моделей, проведенні на них експериментів, обробці отриманої соціально-екологічної інформації та формулюванні висновків.

Сьогодні проблема систематичного та повноцінного збереження навколишнього середовища та існування природи має виняткове значення для людства. Метою є довготривалий, екологічно прийнятний економічний розвиток, а також розвиток таких стосунків у суспільстві, які, задовольняючи потреби нинішнього покоління, не ставитимуть під загрозу право та можливості наступних поколінь також обирати шлях свого розвитку. Саме тому, нами розроблено структурно-функціональну модель управління соціоекосистемою з урахуванням соціальної, економічної та екологічної підсистеми. Окреслено мету та завдання функціонування даних підсистем. А також запропоновано заходи по кожній підсистемі для оптимізації роботи системи загалом. Враховано просторові фактори, функції управління та часовий період (рис. 1).

Головна мета для своєї реалізації вимагає вирішення ряду основних завдань соціально-екологічного моделювання можна було б представити так:

- 1) виявити структуру соціоекосистем та закономірності їх функціонування, особливості взаємодії їх природних та соціально-економічних компонентів;
- 2) визначити основні параметри динамічної рівноваги (гомеостазу) та оптимального стану кожної конкретно досліджуваної соціоекосистеми;
- 3) встановити міру наближення соціоекосистем до граничної межі, за якою починаються незворотні процеси їх розпаду;
- 4) прогнозувати розвиток соціоекосистем при різноманітних стратегіях антропогенного впливу;
- 5) визначити оптимальну функціональну структуру досліджуваної соціоекосистеми, що забезпечує оптимальний режим природокористування та функціонування кожної конкретної соціоекосистеми;
- 6) вибирати оптимальну стратегію соціально-економічного розвитку досліджуваних соціоекосистем;
- 7) сприяти оптимізації управління розвитком соціоекосистем, прийняттю максимально адекватних управлінських рішень.

Висновки. Таким чином, соціально-екологічне моделювання можна визначити як один з основних методів управління соціоекосистемою, який досліджує безпосередньо не сам об'єкт, що нас цікавить, а проміжні системи, природні чи штучні, що знаходяться в об'єктивній відповідності з соціально-екологічною системою і сприяють ефективному управлінню нею. Пропонуємо використання структурно-функціональної моделі управління соціоекосистемою.

1. Александров И. А. Экономический рост и окружающая среда (введение в методологию измерения и анализ) / И. А. Александров – Донецк : ИЭПНАН 1998. – 158 с.
2. Борщук Є. М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем / С. М. Борщук. – Львів : Растр-7, 2007. – 436 с.

3. Волошин І. М. Ланшафтно-екологічні основи моніторингу / Іван Миколайович Волошин. – Львів : Простір–М, 1998. – 355 с.
4. Гринів Л. С. Екологічна економіка : навч. посібник / Л. С. Гринів. – Львів : “Магнолія 2006”, 2010. – 358 с.
5. Екологічне управління : підручник / В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський та ін. – К. : Либідь, 2004. – 432 с.
6. Екологічний менеджмент : навч. посіб. / за ред. В. Ф. Семенова, О. Л. Михайлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 516 с.
7. Кульчицький Я. В. Сучасні економічні системи в умовах екологізації та глобалізації (теоретико-методологічні засади порівняння) : монографія / Я. В. Кульчицький. – Львів : Ліга-Прес, 2011. – 687 с.

STRUCTURAL AND FUNCTIONAL MODEL OF MANAGEMENT OF SOCIO-ECOLOGICAL SYSTEM

Natalia Danylevych

Ivan Franko National University of Lviv, 79008, Lviv, Prospekt Svobody 18.

E-mail: danylevychnatali@gmail.com

Reveals the urgent issues of the use of simulation features to manage socio-ecological systems in Ukraine and abroad. The analysis application for managing socio-ecological systems modeling method associated with the creation of formal systems to reflect the evolution of analysis in the light of probabilistic and statistical methods, relationship problems in the «society-nature». Underlined the growing process of accumulation of information about the relationship of man and the surrounding environment, combined with the achievements of cybernetics that create conditions for scientific. The structural and functional socio-ecological systems management model taking into account social, economic and environmental subsystems. Outlined goals and objectives of the functioning of these subsystems. And proposed actions for each subsystems to optimize the system as a whole. Included spatial factors management functions tachasovyy period.

Presented by Main tasks of socio-ecological modeling: identify the structure and patterns of socioecosystem, especially the interaction of natural and socio-economic components; define the basic parameters of dynamic equilibrium (homeostasis) and the optimum condition of each particular study of socio-ecological system; establish socioecosystem as approaching to the limit beyond which irreversible processes begin to decay; predict the development of strategies at various socio-ecological systems human impact; determine the optimal functional structure of socio-ecological system study that provides the optimal mode of nature and functioning of each socioecosystem; to choose the optimal strategy for socio-economic development of socio-ecological system investigated; promote optimization of development of socio-ecological system, accepted the most appropriate management decisions.

Keywords socio-ecological system, system modeling, simulation, socio-ecological modeling, socio-ecological systems management, structural and functional model.

УДК 368:334.72

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ МІЖ СТРАХОВИМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ СТРУКТУРАМИ В УКРАЇНІ

Тетяна Яворська

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79000 м. Львів, пр. Свободи, 18
E-mail: Tanya_yav@ukr.net*

У статті обґрунтовано сутність державної політики сприяння розвитку конкуренції між суб'єктами страхового підприємництва. Виділено сукупність заходів такої політики – регламентуючі, стимулюючі, контролюючі. Визначено, що регламентуючі заходи регулюють правила поведінки на ринку щодо здійснення конкурентної боротьби суб'єктами страхового підприємництва; стимулюючі заходи формують та сприяють розвитку рівних транспарентних умов конкуренції та отримання конкурентних переваг; контролюючі заходи, спрямовані на постійний моніторинг конкурентних відносин щодо дотримання встановлених правил і норм. Одним з основних напрямів контролю є контроль за процесами концентрації капіталу між суб'єктами страхового підприємництва.

Ключові слова: суб'єкти страхового підприємництва, державна політика сприяння розвитку конкуренції, регламентуючі заходи, стимулюючі заходи, контролюючі заходи.

Конкуренція є важливою умовою для функціонування ринку, обмежує концентрацію монопольного впливу суб'єкта підприємництва, стимулює інноваційний розвиток, збільшує масштаби вертикально-горизонтальної інтеграції. Проблема формування та реалізації державної політики сприяння розвитку конкуренції є актуальною на всіх рівнях ієрархії сучасних економічних систем. Основними завданнями такої політики на рівні держави є створення конкурентного середовища всередині країни, забезпечення сприятливої макроекономічної ситуації, що давало би змогу підприємницьким структурам ефективно реалізовувати власні конкурентні переваги та забезпечувати конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації.

Враховуючи важливість конкуренції для розвитку страхового підприємництва, діяльність держави має полягати у заохоченні та у регулюванні конкуренції у потрібних суспільству і державі напрямках. Складність процесу функціонування та розвитку конкурентних відносин між страховими підприємницькими структурами зумовлює необхідність формування державної конкурентної політики як окремого цілісного напрямку економічної політики держави. Саме завдяки такій політиці

створюються основні правила конкурентної поведінки суб'єктів страхового підприємництва на фінансовому ринку.

Питання державної конкурентної політики у страховому підприємстві ще маловивчене вітчизняними науковцями і нечасто розкривається у наукових працях. Одні визначають специфіку конкуренції на вітчизняному ринку страхових послуг, страховому ринку (О. Гаманкова, О. Завада, Я. Шумелда) [1, с.194–210; 2; 3, с.4–7]; методологічні засади оцінки та формування конкурентного середовища на ринку страхових послуг та страховому ринку (Л. Нечипорук) [4, с.86–106], інші – досліджують питання конкурентної політики на ринку страхових послуг (Ю. Уманців, М. Дворак) [5]. У цих наукових публікаціях визначаються особливості конкуренції та конкурентних відносин на страховому ринку України. У зв'язку з цим, **метою статті** є розкриття змісту та основних заходів, які має застосовувати держава, реалізуючи політику сприяння розвитку конкуренції між вітчизняними страховими підприємницькими структурами.

Політика визначає зміст діяльності держави та її органів влади. Державна політика сприяння розвитку конкуренції між суб'єктами страхового підприємництва – це сукупність заходів державного впливу, які спрямовані на формування конкурентного середовища, захист і підтримку добросовісної конкуренції та боротьбу зі зловживаннями монопольним (домінуючим) становищем. При цьому стратегічним завданням такої політики є забезпечення рівних умов конкуренції, які посилюють конкурентоспроможність страхових підприємницьких структур, сприяють налагодженню контактів з потенційними клієнтами, створюють стимули до інновацій та інвестицій.

Основними заходами державної політики сприяння розвитку конкуренції між страховими підприємницькими структурами є:

- регламентуючі;
- стимулюючі;
- контролюючі.

Регламентуючі заходи – заходи, якими регулюються правила поведінки на ринку щодо здійснення конкурентної боротьби суб'єктами страхового підприємництва. Згідно з чинним законодавством забороняються: зловживання монопольним становищем; антиконкурентні дії органів влади; антиконкурентні змови підприємств; недобросовісна конкуренція.

Зловживання монопольним становищем вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку перевищує 35 %, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції. Монопольним також вважається становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконуються такі умови [6]: сукупна частка не більше ніж трьох суб'єктів господарювання, які переважають на одному ринку, перевищує 50 %; сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання, які переважають на одному ринку, перевищує 70 %.

Зловживання монопольним (домінуючим) становищем страховими підприємницькими структурами на фінансовому ринку зазвичай має прихований характер і виражається діями, вчиненими з метою створення перешкод доступу на ринок інших суб'єктів. Згідно з вітчизняним конкурентним законодавством домінуюче становище визначається за допомогою часток однієї, трьох та п'яти компаній. Починаючи з 2003 р., Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (нині – Нацкомфінпослуг) здійснює розрахунок щодо частки перших 3 (CR 3), 10 (CR 10), 50 (CR 50), з 2009 р. – 100 (CR 100) та 200 (CR 200) страхових компаній,

які здійснюють ризикові види страхування; щодо страхових компаній життя – перших 3 (CR 3), 10 (CR 10), з 2009 р. – 50 (CR 50) страхових компаній (таблиця 1).

Таблиця 1

Показники рівня ринкової концентрації та конкуренції суб'єктів страхового підприємництва в 2003–2015рр.

Суб'єкти страхового підприємництва	Кількість страхових компаній	Показники			
		CR 3, %	CR 10, %	CR 50, %	CR 100, %
2003 р.					
Страхові компанії життя	30	69,23	95,3	–	–
Ризикові страхові компанії	327	23,3	–	77,7	–
2004 р.					
Страхові компанії життя	45	56,25	93	–	–
Ризикові страхові компанії	342	22,55	–	83	–
2005 р.					
Страхові компанії життя	50	52,1	91,2	–	–
Ризикові страхові компанії	348	12,5	–	75,5	–
2006 р.					
Страхові компанії життя	55	58,5	90,1	–	–
Ризикові страхові компанії	356	12,2	–	74,7	–
2007 р.					
Страхові компанії життя	65	52,1	86,4	–	–
Ризикові страхові компанії	382	12,6	–	74,4	–
2008 р. (I квартал)					
Страхові компанії життя	69	52,1	86,4	–	–
Ризикові страхові компанії	389	11,6	–	77,5	–
2009 р.					
Страхові компанії життя	72	54,3	80,9	100	–
Ризикові страхові компанії	378	11,2	29,3	75,2	90,3
2010 р.					
Страхові компанії життя	67	49,7	83,7	100	–
Ризикові страхові компанії	389	13,6	33	76,6	91,7
2011 р.					
Страхові компанії життя	64	51,3	87,1	100	–
Ризикові страхові компанії	378	13,7	34,4	76,8	92,1
2012 р.					
Страхові компанії життя	352	44,0	90,4	100,0	-
Ризикові страхові компанії	62	9,9	28,6	70,8	84,3
2013 р.					
Страхові компанії життя	345	51,7	90,9	100	-
Ризикові страхові компанії	62	13,5	30,7	77,5	92,1
2014 р.					
Страхові компанії життя	325	44,8	91,2	100,0	-
Ризикові страхові компанії	57	15,6	35,0	78,8	93,4
2015 р.					
Страхові компанії життя	312	42,8	87,9	100	-
Ризикові страхові компанії	49	14,7	36,3	85,0	96,1

Джерело: складено автором на основі даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг – www.dfp.gov.ua

Отже, підходи до обрахунку цього показника є різними, що заважає здійснити об'єктивну оцінку рівня монополізації у вітчизняному страховому підприємстві. Тому доцільно розробити методичні рекомендації щодо порядку проведення аналізу та оцінки конкурентного середовища на ринку фінансових послуг, у яких визначені єдині підходи та критерії до обрахунку відповідних показників. Особливість страхового підприємства України полягає у необхідності здійснювати аналіз конкуренції: для страхових компаній життя та ризикових страхових компаній загалом; для ринків – за окремими видами страхових послуг (медичних, автотранспортних, обов'язкових видів страхових послуг тощо). Це сприятиме розробці ефективних заходів державної політики щодо розвитку добросовісної конкуренції між страховими підприємницькими структурами.

Поширеними між страховими підприємницькими структурами є антиконкурентні дії органів влади та органів місцевого самоврядування, якими є заборона та обмеження самостійності підприємств, створення суб'єктам господарювання несприятливих чи дискримінаційних умов діяльності, порівняно з конкурентами, примушення суб'єктів господарювання до пріоритетного укладання угод [6]. Страхові компанії, створені за “підтримки” відповідних органів державної чи місцевої влади, намагаються використовувати впливовість цих органів у конкурентній боротьбі.

Як засвідчує проведений аналіз, відповідні відомства, міністерства чи інші органи влади вимагають укладання договорів (й не завжди тих, які мають обов'язковий характер), зазвичай договорів страхування відповідальності, при наданні, перереєстрації чи продовженні певних дозвільних документів (ліцензій, дозволів, погоджень), у конкретно визначених (рекомендованих) страхових компаніях. Зокрема, тривалий час мали місце дискримінаційні угоди між низкою страхових компаній та відповідними органами влади у вигляді підписання угоди про спільну діяльність щодо обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, страхування транспортних засобів, водіїв, пасажирів. Зазвичай в українській практиці обов'язкове страхування відповідної категорії працівників здійснюється визначеними відомствами (міністерствами) страховими компаніями.

Регламентуються та забороняються антиконкурентні змови підприємців, якими є узгоджені дії, що призвели чи можуть призвести, до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції. У страховому підприємстві Антимонопольний комітет України надає дозвіл на узгоджені дії у вигляді створення таких об'єднань, як страхові пули. Такий дозвіл було надано, наприклад, на утворення Ядерного страхового пулу (його створення передбачено Законом України “Про страхування”), жодна страхова компанія якого не посідала монопольного становища на ринку. В листопаді 2012 р. дозвіл отримано на створення Аграрного страхового пулу (його функціонування передбачено Законом України “Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою”, де зазначено, що лише ті страхові компанії, які отримали відповідну ліцензію, є учасниками Аграрного страхового пулу матимуть право на укладання договорів страхування сільськогосподарської продукції).

Найчастіше антиконкурентні узгоджені дії у вітчизняному страховому підприємстві виявляються у співпраці страхових компаній з певними господарюючими суб'єктами (за комісійну винагороду для останніх). Проведений аналіз засвідчує, що найчастіше узгоджені дії стосуються:

- по-перше, нав'язування страхових послуг як додаткових (у випадку медичного обстеження медичний заклад як страховий агент пропонує пацієнтам укладання договорів добровільного медичного страхування та добровільного страхування від нещасних випадків);

- по-друге, встановлення умов технічного обслуговування при настанні страхових випадків за договорами страхування транспорту (каско) та обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (узгоджені дії між страховими компаніями та станціями технічного обслуговування);

- по-третє, обмеження доступу на ринок інших страхових компаній.

За таких умов для споживача створюється безальтернативна ситуація відсутності вибору інших страхових компаній, окрім тих, які пропонує певний суб'єкт господарювання. Прив'язаність страхової компанії до певного банку, фінансово-промислової групи, холдингу чи іншого суб'єкта господарювання засвідчує функціонування в Україні кептивних страхових компаній, які жодним чином не впливають на характер конкурентної боротьби; вони лише спотворюють конкурентні відносини між суб'єктами страхового підприємництва.

Недобросовісною конкуренцією є будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. Найпоширенішими виявами недобросовісної конкуренції у страховому підприємстві є:

- спотворення чи приховування інформації, допущення великої кількості винятків при укладанні договорів страхування;

- введення споживачів страхових послуг в оману;

- навмисне поширення неправдивих відомостей;

-неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці, яке має прихований характер, але часто використовується суб'єктами страхового підприємництва задля отримання переваги у конкурентній боротьбі;

- застосування щодо окремих страхових послуг (найчастіше страхових автотранспортних послуг) демпінгу.

Демпінг як інструмент недобросовісної конкуренції використовують як новостворені страхові компанії, які застосовують його з метою швидкого залучення клієнтів, так і страхові компанії, які хочуть швидко збільшити обсяги отриманих страхових премій, бо знаходяться на етапі продажу іншим акціонерам. Тарифний демпінг у страховому підприємстві України має систематичний та регулярний характер та передбачає, з одного боку, надання страхових послуг страхувальникам за низькими тарифами, з іншого – невинуватене завищення комісійної винагороди страховим посередникам задля отримання відповідного клієнта.

Стимулюючі заходи – це заходи, що формують та сприяють розвитку рівних транспарентних умов конкуренції між суб'єктами страхового підприємництва. Саме ці заходи є тими, що визначають сучасність і прогресивність дій державної влади. У зарубіжних країнах політику стимулювання використовують як головний інструмент управління макроекономічними процесами. З цього приводу іноземні дослідники Д. Осборн та Т. Геблер у праці "Перебудова держави" визначили ключові ознаки ефективної держави: потрібна державна система, схожа на каталізатор, яка спрямовує та стимулює дію, а не така, що робить спробу зробити все сама; належить суспільству – надає повноваження, а не обслуговує; така, що спрямовується завданнями, орієнтована на результат і повернута обличчям до клієнта [7].

Сприяння розвитку конкуренції забезпечується не примусовими, а узгоджувальними та заохочувальними діями органів влади. До такої діяльності також

мають залучатися об'єднання страхових підприємницьких структур, насамперед, з метою утворення зрозумілих та прозорих правил гри на ринку.

Важливо стимулювати конкурентну поведінку суб'єктів страхового підприємництва, сприяти ухваленню ними ефективніших ринкових рішень, кращому захисту прав та інтересів споживачів. Завдання антимонопольного органу має бути не пов'язане із примусом до виконання правил у сфері антимонопольного законодавства, а спрямоване на формування у суспільстві та підприємницькому середовищі конкурентної культури.

Застосування стимулюючих заходів сприяння розвитку конкуренції між суб'єктами страхового підприємництва передбачає:

1. забезпечення сприятливого ринкового середовища функціонування та поліпшення страхової інфраструктури;
2. активізація інвестиційно-інноваційної діяльності;
3. використання податкових інструментів підтримки розвитку страхових підприємницьких структур;
4. формування умов для активізації розвитку добросовісних конкурентних відносин у страховому підприємницькому середовищі;
5. належне виконання національних і регіональних програм підтримки і розвитку підприємництва, розробка та реалізація цільових програм розвитку та популяризації страхових послуг, зокрема страхування життя;
6. захист національної економіки загалом і страхового підприємництва зокрема від недобросовісної іноземної конкуренції.

Для цього необхідно створити чіткі умови роботи. На нашу думку, потрібно виконувати процедуру реєстрації суб'єктів іноземного страхового підприємництва, надавати ліцензії згідно з чинним законодавством. Право допуску на вітчизняний ринок здійснювати за індивідуальним підходом, а саме: на ринку мають працювати відомі страхові підприємницькі структури. Водночас треба встановити обмеження щодо проведення певних видів страхування (зокрема обов'язкових) або запровадити ті види страхування, якими мають право займатися іноземні суб'єкти страхового підприємництва (страхування морського та повітряного транспорту), де бракує досвіду та потужностей вітчизняним страховим компаніям. Варто обґрунтувати порядок вивезення прибутку від проведеної діяльності, вимагати інвестувати певну частину страхових резервів в Україні, а також визначити відповідну квоту щодо перестраховування ризиків в українських страхових компаніях. Водночас доцільно створити умови щодо допуску на вітчизняний ринок дочірніх структур іноземних перестрахових компаній, що сприяло б тому, що частина зібраних страхових премій залишалась в українській економіці. За таких умов іноземні суб'єкти страхового підприємництва спрямовуватимуть свої зусилля не на швидку реалізацію планів щодо власного збагачення, а на надання послуг щодо страхового захисту різним клієнтам.

Контролюючі заходи, спрямовані на постійний моніторинг конкурентних відносин щодо дотримання встановлених правил і норм. Одним з основних напрямів контролю є контроль за процесами концентрації капіталу між суб'єктами страхового підприємництва. Унаслідок процесів концентрації можуть виникнути монопольні утворення або суттєво знизитись рівень конкуренції на страховому ринку. У сучасних умовах – це інструмент, за допомогою якого багато страхових компаній намагається підвищити свою економічну ефективність, здобути чи посилити свою ринкову владу, вирішити питання виходу на нові ринки, зокрема, географічні.

Вітчизняне законодавство містить доволі широкий перелік дій, які можуть вважатися концентрацією суб'єктів господарювання [6]:

- злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта до іншого;
- набуття одним або кількома суб'єктами безпосередньо або через інших осіб контролю над одним або кількома суб'єктами;
- створення суб'єкта господарювання за допомогою поєднання двох або декількох суб'єктів господарювання, який протягом тривалого часу буде самостійно здійснювати господарську діяльність;
- безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток, що забезпечує досягнення або перевищення 25 або 50 % голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Зазначені дії підлягають експертизі в органах Антимонопольного комітету України. З Комітетом такі дії потрібно погоджувати не завжди, а лише тоді, коли вартісні характеристики зазначених дій перевищують порогові показники. У цьому випадку концентрація може бути здійснена лише за умови попереднього отримання згоди Антимонопольного комітету.

Процес отримання згоди на концентрацію достатньо складний, вимагає великої кількості документів і ретельної підготовки. Перед отриманням згоди передбачений процес надання попередніх висновків про концентрацію, які мають характер рекомендацій вирішення проблемних питань, що виникають під час здійснення концентрації. Попередні висновки може надавати власне Антимонопольний комітет чи його Адміністративна колегія. Для цього суб'єкти страхового підприємництва мають з власної ініціативи звернутися до органів Комітету із заявою про отримання попередніх висновків щодо запланованої концентрації. Попередні висновки надаються у формі листа, в якому зазначається необхідність (чи відсутність необхідності) для одержання дозволу взагалі. Якщо така необхідність існує, то попередньо визначається вірогідність надання дозволу чи відмова у його наданні.

Відповідно страховим законодавством України регулюються умови придбання частки в статутному капіталі інших страхових компаній. Так, загальний розмір внесків страховика до статутних фондів інших страховиків України не може перевищувати 30 % його власного статутного фонду, в тому числі розмір внеску до статутного фонду окремого страховика не може перевищувати 10 % [8].

Для запобігання і припинення порушень конкурентного законодавства чинним законодавством передбачено право Антимонопольного комітету України надавати рекомендації з метою уникнення в майбутньому суттєвого обмеження чи спотворення конкуренції та завдання збитків окремим особам чи суспільству. Антимонопольний комітет самостійно проводить розслідування та ухвалює рішення щодо суб'єктів підприємництва.

Отже, ми пропонуємо комплексний підхід до реалізації державної політики сприяння конкуренції, побудований на взаємодії та використанні як регламентуючих, так і стимулювальних та контролюючих заходів. Водночас, роль державної політики сприяння конкуренції не зводиться лише до застосування конкурентного законодавства щодо суб'єктів страхового підприємництва. Конкуренція може бути послаблена заходами державної економічної політики, а ринкова влада окремих суб'єктів господарювання посилена різними методами втручання держави у ринкові відносини. Тому державна політика зумовлює широку участь відповідних антимонопольних органів у виробленні економічної політики загалом, які можуть

безпосередньо вплинути на конкурентну структуру ринку, ділову практику підприємницьких структур. Тими заходами мають бути:

- забезпечення організаційної відкритості антимонопольного органу, розуміння суспільством природи конкуренції, значення виконання антимонопольних законів і дотримання правил конкурентної політики;
- інформування вітчизняних та іноземних суб'єктів страхового підприємництва про існуючі правила регулювання конкурентних відносин;
- гарантування участі антимонопольного органу у формуванні заходів щодо відповідних напрямів економічної, у тому числі й страхової політики;
- формування зворотного інформаційного зв'язку з бізнес-середовищем і суспільством щодо оцінки конкурентного середовища, наявності адміністративних і економічних чинників обмеження конкуренції;
- запобігання можливостям досягнення неправомірних переваг у конкуренції;
- забезпечення реалізації споживачами своїх прав на гарантований рівень споживання та відповідну якість страхових послуг.

1. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
2. Завада О. Конкуренція у страхуванні: стан, проблеми, перспективи [Електронний ресурс] / О. Завада // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2008. – №4. – Режим доступу до ресурсу http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3FshowHidden=1&art_id=144539
3. Шумелда Я. Особливості конкуренції на страховому ринку України / Я.Шумелда // Страхова справа. – 2007. – № 2. – С. 4–7.
4. Нечипорук Л. В. Теорія та практика страхового ринку в Україні: монографія / Л. В. Нечипорук. – Харків : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004. – 300 с.
5. Уманців Ю. М. Конкуренція політика на ринку страхових послуг України / Ю. М. Уманців, М. С. Дворак // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 104–117.
6. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 р. №2210-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>
7. Osborne D. Reinventing Government: Now the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector / D. Osborne D., T Gaebler T. – Addison Wesley, 1992.
8. Про страхування : Закон України від 7.03.1996 р. №85/96-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>

THE STATE POLITICS TO PROMOTE THE COMPETITION GROWTH AMONG THE INSURING ENTERPRISING STUCTURES IN UKRAINE

Tetiana Yavorska

*The Ivan Franko L'viv National University
φpr.Svobodu, 18, Lviv, Ukraine
E-mail: Tanya_yav@ukr.net*

In this article is stated the essence of the state politics of the promoting competition development among the subjects of insuring enterprises. The totality of the activities were emphasized such as regulating, stimulating and controlling. It was determined that

regulating activities handle the behavior rules on the market concerning the conducting of the competition fight of the subjects of the insuring enterprising. The peculiarities of the abuse of the monopoly disposition on the insurance market, anti-competitive practices of the state power and the engagement of the insurance companies. Stimulating activities form and contribute to the development of the equal transparent conditions of the competition and receiving of the competitive priorities, controlling activities, submitting the constant monitoring of the competitive relations concerning the adherence of the established rules and norms. One of the main determinations of the control is the control of the processes of the concentration of the assets among the subjects of the insuring enterprises.

Key words: the subjects of the insuring enterprising, the state politics of the promoting competition development, the regulating activities, the stimulating activities, the controlling activities.

УДК 330:519.8:(004.4+004.8)

ВИБІР СИСТЕМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ ДЛЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ УМОВ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Іван Твердохліб¹, Мар'яна Саварин²

¹ Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: i_tverdok@i.ua

² Головне управління Державної казначейської служби України у Львівській області
79000 м. Львів, вул. Костя Левицького, 18

Розглянуто проблему покращення ефективності прогнозування розвитку технологічної структури економіки України. Сформовано сукупність критеріїв вибору системи інтелектуального аналізу даних у контексті технологічного прогнозування. Обґрунтовано вибір програмної системи WizWhy фірми WizSoft як найдоцільнішої для ідентифікації емпіричних умов розвитку технологічних укладів в економіці України у формі if-then-правил.

Ключові слова: економіка України, технологічне прогнозування, технологічний уклад, інтелектуальний аналіз даних, система WizWhy, if-then-правила, умови розвитку.

У сучасному світі науково-технічний прогрес (НТП) виступає одним з головних чинників соціально-економічного розвитку країни [1; 2, с. 5-16]. Тому технологічному прогнозуванню як методології передбачення наслідків розвитку науки і технологій приділяється значна увага, починаючи з другої половини ХХ ст. [3, 4]. З огляду на складність проблеми, значну кількість чинників та їх невизначеність під час технологічного передбачення застосовують різні методи – від простих статистичних і економетричних до експертних і оптимізаційних (див. хоча би [1, 2, 5-7]). Незважаючи на певні успіхи, ефективність технологічного прогнозування залишає бажати кращого, що зумовлює потребу нових досліджень для удосконалення методології оцінювання вірогідного впливу НТП на соціально-економічний стан країни.

Постановка проблеми. Теорія технологічних укладів (ТУ) [8] з 80-х років ХХ ст. сприймається фахівцями як досить адекватне теоретичне підґрунтя для побудови прогнозів технологічного розвитку держав. Привабливість такого підходу до технологічного прогнозування полягає у формуванні інтегрованого погляду на оцінку впливу поширення інновацій у економіці країни на її соціально-економічний стан через призму виробництв відповідних ТУ [2, 9-11]. Проте процес отримання кількісних оцінок рівнів розвитку ТУ у динаміці, їх співставлення, ідентифікація фаз життєвих циклів укладів в економіках країн є непростим і потребує розроблення відповідного інструментарію [12]. Зазвичай, з цією метою традиційно обмежувалися застосуванням методів кореляційно-регресійного аналізу [12, 11, 7, 1]. Зростання ролі інформації в усіх сферах діяльності людини набуло статусу однієї з визначальних

тенденцій розвитку людства кінця 20 – початку 21 століть. Зазначена тенденція зумовила розроблення і впровадження у практику методів дейтаманінгу та систем ІАД – інтелектуального аналізу даних [13, 14]. Застосування систем ІАД уможливило покращення обґрунтованості управлінських рішень і ефективності діяльності організацій. Тому можна очікувати і поліпшення якості технологічного прогнозування на підставі впровадження технології data mining.

Асоціативні правила [15, с. 281-292; 13, с. 184-193] вважаються перспективним методом ІАД і ефективність їх застосувань підтверджено практикою. Тому обґрунтування методології оцінювання і передбачення розвитку ТУ в економіці країни на підставі ідентифікованих системами ІАД емпіричних умов є актуальним завданням, яке на сьогодні ще не має задовільного вирішення.

Аналіз публікацій з проблематики прогнозування розвитку технологічних укладів. Теорія ТУ, їх характеристики (перелік базових галузей, ключові технології, приблизні часові межі життєвих циклів тощо), значимість концепції ТУ для аналізу тенденцій розвитку країн окреслено у багатьох джерелах, приміром у [11, 9, 16]. Методи технологічного прогнозування описані у монографіях [5, 6], причому увага авторів зосереджена переважно на традиційних (економетричних) підходах до передбачення розвитку НТП. На потребу побудови цілісної методології кількісного оцінювання рівнів розвитку ТУ звернено увагу у статті [12]. Значна кількість публікацій присвячена аналізу технологічної структури економіки України у розрізі ТУ [16, 10, 9, 17] та інші. Спільним висновком авторів цих досліджень є твердження про домінуючу роль виробництв 3-го і 4-го ТУ в економіці сучасної України, незначний порівняно з попередніми внесок 5-го укладу та ознаки зародження 6-го ТУ. Моделі виробничих функцій для технологічного прогнозування у контексті економічного зростання країни описані і досліджені у препринті [1], а побудовані базисні функції ТУ з 3-го по 5-й для економіки України та оцінювання впливу цих укладів на ВВП нашої держави на підставі технологічної еластичності висвітлено у [18, 7].

Результати застосування новітніх методів для передбачення розвитку НТП та його впливу на соціально-економічний стан України описані у працях [2, 19-21]. Ґрунтовне дослідження вірогідних сценаріїв розвитку економіки України у середньостроковій та довгостроковій перспективі з урахуванням сучасних реалій (анексія Криму, втрата газоносних родовищ Чорноморського шельфу і частини гірничодобувної, металургійної та хімічної промисловості Донбасу тощо) за допомогою системної методології передбачення (форсайту) оприлюднене у праці [2]. Зазначимо, що основу форсайту формують якісні методи, кількісні є допоміжними. Спроби ідентифікації емпіричних умов розвитку ТУ у економіці України як if-then-правил та верифікації сучасних програм технологічного розвитку нашої держави описані у статтях [19-21].

Невирішені частини проблеми. Здійснений аналіз оприлюднених результатів технологічного прогнозування засвідчив, з одного боку, недостатню увагу фахівців до використання технології data mining у процесі обґрунтування рішень щодо технологічного розвитку економіки України, а з другого – наявність певних аспектів проблеми, ефективне вирішення яких традиційними методами вкрай утруднено. Приміром за допомогою компонентного аналізу динамічних рядів техніко-економічних показників y_{ij} оцінювання внеску укладу у соціально-економічний розвиток України з відповідних i -у ТУ множин Y_i були побудовані інтегральні показники $e_i^{imm} \in [0;1]$, які уможливили адекватну ідентифікацію життєвих циклів

абсолютного поширення ТУ з 3-го по 5-й на теренах нашої країни та порівняння рівнів розвитку цих укладів [18]. Але з огляду на мінливість сучасного глобалізованого ринкового середовища надійна екстраполяція життєвих циклів укладів на майбутнє суттєво ускладнюється, що впливає на якість рекомендацій щодо модернізації технологічної структури української економіки. Причина криється у дещо хаотичній зміні тенденцій динамічних рядів значень e_i^{imm} , що наглядно показано на рис. 1, де через “ $e_3\%(t)$, $e_4\%(t)$, $e_5\%(t)$ ” позначено ряди даних відповідно $e_3^{\%}(t), e_4^{\%}(t), e_5^{\%}(t)$ для $t \in T_1$ ($i = 3, 4, 5$).

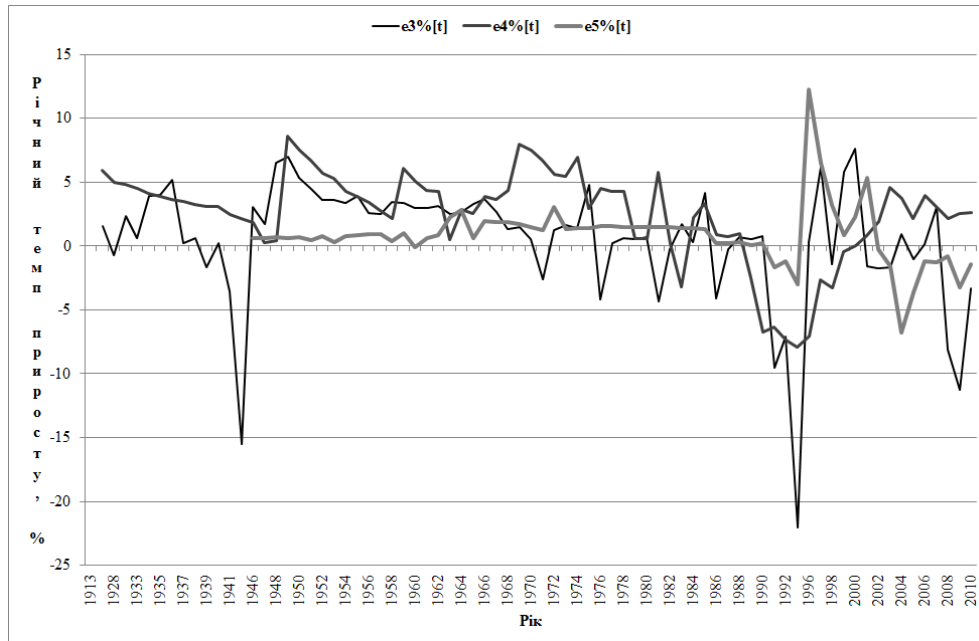


Рис. 1. Річні темпи приросту $e_i^{\%}(t)$ значень базисних функцій ТУ економіки України у формі інтегральних показників $e_i^{imm}(t)$.

Джерело: авторська розробка

Очевидно, що дослідивши залежність змін величин $e_i^{\%}(t)$ від річних темпів приросту значень $y_{ij}^{\%}(t)$ показників $y_{ij} \in Y_i$ методами ІАД можна очікувати на отримання корисних вірогідних умов розвитку ТУ і за їх допомогою обґрунтовувати ефективніші програми технологічної модернізації української економіки. Таке завдання формалізовано описується наступною економіко-математичною моделлю [19, 20].

Розіб'ємо можливий проміжок зміни $e_i^{\%}$ на два інтервали: $\delta_1 = (0; \infty)$, що асоціюється із прогресом i -го ТУ, та $\delta_2 = (-\infty; 0]$ для ідентифікації регресу поширення цього укладу. Нехай $\lambda \in [0; 1]$ задає рівень вірогідності шуканої залежності. Тоді потрібно для заданих $\lambda, \delta_1, \delta_2$ віднайти такі набори правил $F_i(T_i, C_i, \lambda) = \{e_i^{\%} = f_{ii}(\lambda, \delta_1, Y_i^{\%})\}$ і $\bar{F}_i(T_i, C_i, \lambda) = \{e_i^{\%} = \bar{f}_{ii}(\lambda, \delta_2, Y_i^{\%})\}$, щоб

$$P\{f_{il}(\lambda, \delta_1, Y_i^{\%}) \in \delta_1 \mid c_i^{\%} \in C_i(T_i, (Y_i \cup e_i, \Omega_i(T_i)), (Y_i^{\%} \cup e_i^{\%}, \Omega_i^{\%}(T_i)))\} \geq \lambda; \quad (1)$$

$$P\{\bar{f}_{il}(\lambda, \delta_2, Y_i^{\%}) \in \delta_2 \mid c_i^{\%} \in C_i(T_i, (Y_i \cup e_i, \Omega_i(T_i)), (Y_i^{\%} \cup e_i^{\%}, \Omega_i^{\%}(T_i)))\} \geq \lambda,$$

де $P\{y \in A\}$ - ймовірність події $y \in A$, C_i - таблична БД з записами $z(t) = \langle y_{i1}^{\%}(t), \dots, y_{ik}^{\%}(t), e_i^{\%}(t) \rangle$ для відповідного i -у укладу часового проміжку T_i та множинами доменів $\Omega_i(T_i)$ і $\Omega_i^{\%}(T_i)$, а шукані залежності f_{il}, \bar{f}_{il} такі:

$$f_{il} : \text{if } (y_{i1}^{\%} \in d_{i1}) \wedge (y_{ij_2}^{\%} \in d_{i2}) \wedge \dots \wedge (y_{i\beta}^{\%} \in d_{i\beta}) \text{ then } e_i^{\%} \in \delta_1, d_{i\pi} \subset \Omega_{i\pi}^{\%}(T_i); \quad (2)$$

$$\bar{f}_{il} : \text{if } (y_{i1}^{\%} \in d_{i1}) \wedge (y_{ij_2}^{\%} \in d_{i2}) \wedge \dots \wedge (y_{i\beta}^{\%} \in d_{i\beta}) \text{ then } e_i^{\%} \in \delta_2, d_{i\pi} \subset \Omega_{i\pi}^{\%}(T_i). \quad (3)$$

Підкреслимо, що у співвідношеннях (2) і (3) змінні $d_{i1}, \dots, d_{i\beta}$ окреслюють межі зміни темпів приросту техніко-економічних показників $y_{i1}, \dots, y_{i\beta}$ в умовах l -го правила і трактуються у загальному випадку як підмножини відповідних доменів $\Omega_{i1}^{\%}, \dots, \Omega_{i\beta}^{\%}$ [19, 20].

Агентно-орієнтована інформаційна модель автоматизації процесу вирішення завдання (1)-(3) за допомогою промислових систем ІАД описана у [21], де для вибору доцільної для технологічного прогнозування системи дейтаманінгу передбачена спеціальна процедура. Проте така процедура ще не оприлюднювалася, хоча і була застосована під час досліджень технологічної структури економіки України [19, 20].

Отже, метою наукового дослідження було обґрунтування процедури вибору системи ІАД для автоматизації процесу ідентифікації емпіричних умов абсолютного поширення ТУ [17] на теренах України у формі if-then-правил згідно моделі (1)-(3).

Виклад основних результатів дослідження. Одразу відзначимо – проблема вибору доцільної системи ІАД для автоматизації процедур обґрунтування та прийняття управлінських рішень є досить складною і немає наразі ефективного вирішення [22-28]. Частково причиною є відносна новизна технології data mining, частково - через приховування інформації щодо реалізації методів цієї технології в системах ІАД. Крім того, розмитість критеріїв оцінювання таких систем ще додатково ускладнює їх вибір на практиці. Тому нами спочатку було сформовано деяку сукупність критеріїв для відбору у контексті технологічного прогнозування доцільної системи ІАД з числа існуючих.

Зазначимо принагідно, що ідентифікація таких критеріїв не є тривіальним завданням і на сьогодні якийсь більш-менш усталений перелік їх для систем дейтаманінгу фактично відсутній. У процесі формування нашого списку критеріїв відбору системи ІАД було враховано рекомендації Чубукової І.О. [29, с. 244-254] та результати аналізу доцільності вбудовування методів data mining у контур управління бізнес-процесами із [22]. Особливість сформованого списку – це врахування контексту завдання наукового дослідження та контексту моделі (1)-(3). Доцільність системи ІАД трактується як відповідність її сформованим критеріям, які сукупно мають зменшити рівень суб'єктивізму дослідника під час її вибору для технологічного прогнозування. Емпіричні критерії для вибору програмної системи data mining у нашому випадку охарактеризовано у табл. 1.

Під час оцінювання систем ІАД згідно зазначених у табл. 1 критеріїв бажано опиратися не тільки на свій досвід застосування методів data mining, а ще використати рекомендації інших фахівців. Аналіз науково-методологічних пуб-

лікацій з проблематики інтелектуального аналізу даних дав змогу виокремити 4-і аспекти основної уваги дослідників:

- науково-методологічні засади дейтаманінгу (продукування нових методів і алгоритмів, методики застосування систем ІАД);
- методологія вбудовування систем і методів data mining у контур управління економічними об'єктами та процесами;
- аналіз результатів застосування систем data mining для обґрунтування рішень щодо управління економічними об'єктами та бізнес-процесами;
- дослідження ефективності систем і методів ІАД.

Таблиця 1

Емпіричні критерії вибору системи ІАД для пошуку правил поширення технологічних укладів в економіці України

№ п/п	Назва критерію	Зміст критерію
1	Зручність реалізації моделі (1)-(3)	Система має уможливити легку реалізацію цієї моделі пошуку if-then-правил на записах табличних БД множин показників $Y_i^{\%} \cup e_i^{\%}$
2	Доступність системи	Система має функціонувати у бажаному для менеджера операційному середовищі і бути доступною на протязі досить тривалого часового проміжку (наявність вільно поширюваної версії з відповідними функціями)
3	Адаптованість процесу пошуку правил	Наявність опцій програми для врахування вимог щодо процесу пошуку правил
4	Варіативність джерел даних	Можливість уведення масиву емпіричних даних, підготовлених іншими програмами. Зазвичай потрібно переконатися, що система ІАД підтримує хоча би базовий інтерфейс ODBC
5	Природність подання емпіричного правила та його характеристик	Характеризує ступінь наближення формалізованого опису емпіричної умови до закладеної у моделі (1)-(3) форми з урахуванням переліку необхідних показників якості правила
6	Зручність інтерпретації правил під час ухвалення рішень	Оцінює придатність використовуваної форми подання правила для генерації рекомендацій без суттєвих затрат часу на інтерпретацію його змісту
7	Зручність спілкування з системою	Характеризує спосіб реалізації основного інтерфейсу "система-користувач". Усталеною вимогою до сучасних програмних систем є наявність графічного інтерфейсу як основного способу спілкування з програмами
8	Якість результативного набору емпіричних умов	Оцінює повноту виявлення правил у вхідному масиві та їх адекватність. Фактично опосередковано залежить від реалізованих у системі алгоритмів пошуку правил та прямо залежить від опцій їх пошуку
9	Наявність звітів	Характеризує можливість отримання паперових копій описів віднайдених системою правил з метою протоколювання процесу обґрунтування управлінських рішень
10	Візуалізація правил	Можливість наглядного подання правила
11	Прогнозування з використанням емпіричних умов	Режим передбачення розвитку процесу на підставі віднайдених правил
12	Апробація системи у соціально-економічній сфері	Відображає факт застосування системи для ідентифікації емпіричних умов розвитку соціально-економічних процесів. Такі приклади засвідчують придатність системи ІАД для обґрунтування рішень щодо управління процесами та об'єктами в економіці і підприємстві

Джерело: авторська розробка

Нижче стисло охарактеризовано ці напрямки у контексті вибору системи ІАД для автоматизації пошуку емпіричних умов розвитку технологічної структури економіки України.

Математичні моделі задач технології data mining та базові алгоритми їх вирішення описані у багатьох джерелах, зокрема у [13-15, 29-32]. Оскільки алгоритми вирішення завдань інтелектуального аналізу даних достатньо складні і потребують значних затрат для реалізації, то велика увага фахівців приділена аналізу систем автоматизації процесів дейтаманінгу та методик їх використання. Комерційні пакети програм підтримки технології data mining описані у таких публікаціях як [13, с. 198-243] (системи WizWhy фірми WizSoft та See5 фірми RuleQuest), [15, с. 600-634; 29, с. 298-308] (аналітична платформа Deductor Studio фірми BaseGroup Labs), [33, с. 381-417] (Data Mining у середовищі MS SQL Server), [34] (статистичний пакет SPSS® Statistics фірми IBM), [14, с. 171-173] (модуль ARMADA пакету MATLAB фірми The MathWorks), [29, с. 256-267] (програмний продукт SAS Enterprise Miner фірми SAS Institute Inc.), [29, с. 268-279] (система PolyAnalyst російської компанії Megaputer Intelligence), [29, с. 286-294] (система STATISTICA Data Miner компанії StatSoft), [29, с. 295-297] (модуль Oracle Data Mining фірми Oracle), [28] (огляд систем моделювання когнітивних карт). Сегмент безплатних програмних продуктів дейтаманінгу так само досить представницький, про що свідчать: огляди програмних можливостей систем підтримки технології data mining з вільним програмним кодом [26; 29, с. 252], опис можливостей і методів використання статистичної програми R [35], керівництво до використання системи WEKA [36], методологія застосування бібліотеки Xelopes фірми Prudsys [30, с. 271-302] та інші.

Кінцевою метою застосування систем ІАД в економіці і підприємстві є покращення ефективності управлінських рішень в організації. Тому значна увага фахівців приділена аналізу доцільних способів впровадження таких програмних систем у контур управління об'єктом чи процесом. Змістовні постановки типових завдань з управління процесами в організаціях різного виду, для яких доцільно використовувати методи data mining, наведені, приміром, у [29, с. 74-79; 15, с. 606-688; 24, с. 65-69, с. 141-147, с. 193-203]. Рекомендації щодо застосування методів дейтаманінгу на етапах прийняття управлінського рішення оприлюднено у працях [22; 29, с. 234-243, с. 309-318]. Дорадчі системи або міркування на підставі аналогій вважаються багатьма фахівцями як перспективний спосіб вбудовування методів ІАД в контур управління організацією [31, с. 487-488, с. 500-501; 23; 27; 37; 14]. Теоретичні засади міркувань за аналогією висвітлено у багатьох публікаціях, зокрема і у [38]. Серед можливих підходів до побудови дорадчих систем вирізняють спосіб організації такої системи на підставі концепції *прецедентів* [39]. Саме асоціативні правила розглядаються багатьма фахівцями як адекватний спосіб формалізованого опису прецеденту.

Оскільки часто фірми-розробники програмних систем ІАД не надають достовірних відомостей про ефективність своїх продуктів технології data mining, то користувачі змушені здійснювати їх випробування. На жаль, публікацій з результатами таких експериментів небагато. У цьому аспекті відзначимо праці [40; 41; 25; 37]. Автори [40] протестували три поширені системи ІАД на предмет якісного вирішення основних проблем пошуку if-then-правил – сегментація ознак, перебирання варіантів, фальшиві закономірності тощо – на спеціально підготованих тестових наборах. Основний висновок – сучасні системи data mining не здатні у повній мірі усунути якісно зазначені проблеми. У докторській дисертації Дюка В.А.

[25] порівняно якість ідентифікованих трьома системами дейтаманінгу наборів правил, отриманих на підставі аналізу масиву медичних даних. Досліджувалися такі системи як WizWhy, See5 та Deep Data Diver. На підставі порівняння робиться висновок про деяку перевагу програми Deep Data Diver.

Ще одну групу джерел інформації про ефективність та якість програмних систем ІАД склали публікації з результатами їх застосування для обґрунтування управлінських рішень щодо регулювання бізнес-процесів в організаціях. Цінність таких оприлюднених матеріалів значна, так як дає змогу аналітику як отримати зразки реальних методик дейтаманінгу та віднайдені системами правил, так і певні попередження про можливі проблеми. Так само відзначимо невелику кількість таких досліджень, особливо у сфері економіки і підприємництва. У [29, с. 178-183; 15, с. 635-642] описано результати ідентифікації if-then-правил щодо продуктових наборів покупців за допомогою системи Deductor Studio. Визначення вірогідних залежностей між чинниками поширення корупційних діянь в економіці України засобами MS SQL Server було метою авторів [42]. Приклади пошуку правил за допомогою програмного продукту See5 на масиві медичних даних описано у [13, с. 283-290, с. 301-306; 25], а також у масиві соціологічної інформації [43]. Опис ідентифікованих оригінальною програмою "Сизид" [44] причинно-наслідкових зв'язків між соціальним статусом респондентів та їх поглядами на хід реформ в Україні наведено у праці [45]. Порівняно часто аналітики використовували програмну систему WizWhy, причому

- застосування її для пошуку емпіричних залежностей між чинниками в масиві медичних даних описано у [13, с. 283-301; 25];
- Білий Л. і Копитко С. здійснили спробу встановити достовірні причинно-наслідкові зв'язки у формі if-then-правил між типовими інформаційними загрозами комп'ютерній інформації та обставинами їх здійснення [46];
- вірогідні сценарії розвитку банківської системи України охарактеризовано у праці [47] за допомогою залежностей між показниками оцінювання її стану;
- Твердохліб І.П. [48] застосував цей програмний продукт для пошуку достовірних залежностей точності прогнозування соціально-економічних процесів від обставин здійснення прогнозу на фрагменті масиву описів передбачень, що були здійснені у період з 1925 по 2005 роки;
- верифікація гіпотез щодо причинно-наслідкових зв'язків між якістю отриманої освіти і попитом на регіональному ринку праці здійснена у [49] на підставі ідентифікованих у масиві соціологічного опитування випускників ВНЗ if-then-правил.

Враховавши описаний у зазначених вище джерелах інформації досвід застосування систем ІАД, здійснили експертне оцінювання їх у розрізі критеріїв табл. 1. Підсумки такого оцінювання деякої сукупності програмних систем дейтаманінгу відображено у табл. 2.

Подамо деякі пояснення до табл. 2. У її клітинках записано нашу оцінку відповідності критерію відбору аналізованої системи ІАД, причому символом "+" відзначено достатній рівень реалізації відповідного критерію у програмній системі, знаком "-" зафіксовано на нашу думку недостатній рівень врахування критерію системою або взагалі його ігнорування, а "±" вказує на часткову відповідність вимогам критерію. Назви програмних систем закодовані числами у назвах стовпців таблиці та розшифровані у примітках до неї. Якщо система дейтаманінгу є безплатною або для комерційної системи передбачена демоверсія з достатніми для вирішення проблеми пошуку правил розвитку ТУ можливостями, то вважається, що тим самим забезпечується доступність системи і у клітинку має бути вписано плюс.

У випадку, коли основним способом спілкування з програмою є графічний інтерфейс, то вимоги критерію “Зручність спілкування з системою” вважаємо виконаними, а якщо мовний – то ні або частково. Список програм-претендентів формувався досить довільно, враховуючи їх поширеність та апробацію на завданнях ідентифікації асоціативних правил у масивах соціально-економічної інформації.

Здійснена експертна оцінка відібраної сукупності програмних систем ІАД за критеріями табл. 1 засвідчує певну перевагу системи WizWhy над іншими у контексті моделі (1)-(3). Головними її перевагами є природність реалізації моделі (1)-(3) і подання асоціативного правила, зручний графічний інтерфейс для управління процесом інтелектуального аналізу даних, можливість використання табличних БД MS Excel, наявність звітів та візуалізації правил, демо-версія для опрацювання масивів даних обсягом до 1500 записів (наші табличні БД вкладаються у цей діапазон). Саме тому її і було вибрано для автоматизації пошуку емпіричних умов розвитку ТУ в економіці України.

Таблиця 2

Експертні оцінки систем ІАД у контексті вибору програмного засобу для автоматизації пошуку емпіричних умов розвитку ТУ в економіці України, авторська розробка

№ п/п	Критерій назва	Якісна оцінка системи ІАД											
		1. комерційні						2. вільно поширювані					
		1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6
1	Зручність реалізації моделі (1)-(3)	+	±	+	+	-	-	+	±	±		±	±
2	Доступність системи	+	±	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+
3	Адаптованість процесу пошуку правил	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+
4	Варіативність джерел даних	+	-	+	±	+	±	±	±	±	+	-	±
5	Природність подання емпіричного правила та його характеристик	+	±	±	+	±	±	±	±	±	±	±	±
6	Зручність інтерпретації правил у процесі прийняття рішень	+	±	-	+	±	±	±	±	±	±	±	±
7	Зручність спілкування з системою	+	+	+	+	+	+	-	+	+	±	+	-
8	Якість результативного набору емпіричних умов	+	+	±	+	+	±	±	±	±	±	±	+
9	Наявність звітів	+	±	+	+	+	±	+	±	±	±	+	±
10	Візуалізація правил	±	+	+	+	+	±	+	±	+	+	+	±
11	Прогнозування з використанням емпіричних умов	+	+	±	+	+	±	+	+	+	-	-	±
12	Апробація системи у соціально-економічній сфері	+	+	+	+	±	+	-	-	-	-	-	-

1.1 – *WizWhy* [13, с. 218-243]; 1.2 – *See5* [13, с. 198-218]; 1.3 – *MS SQL Server* [33]; 1.4 – *Deductor Studio* [15]; 1.5 – *IBM® SPSS® Statistics* [34]; 1.6 – модуль *ARMADA* пакету *MATLAB* [29, с. 256- 267]; 2.1 – *R* [35]; 2.2 – *WEKA* [36]; 2.3 – *RapidMiner* [26]; 2.4 – *Orange* [26]; 2.5 – *KNIME* [26]; 2.6 – *Xelopes* [30, с. 271-302]

Висновки. Проведене дослідження підтвердило складність і неоднозначність проблеми вибору доцільної для аналізу динамічних рядів значень соціально-

економічних показників програмної системи дейтаманінгу. Ключовими аспектами процедури вибору є формування обґрунтованої сукупності критеріїв, можливості програмних систем ІАД, якість результатів, апробація систем на масивах економічної інформації. Сформований набір критеріїв відбору системи ІАД для цілей технологічного прогнозування, описаний у табл. 1, може слугувати за певний орієнтир та може бути застосований і під час ідентифікації емпіричних умов розвитку інших процесів.

Водночас відзначимо якісний характер процедур оцінювання систем ІАД (див. табл. 2). Очевидно, що покращити ефективність вирішення проблеми вибору програмної системи дейтаманінгу можна за допомогою кількісного оцінювання переваг таких систем. Тобто потрібно розробляти спеціальні економіко-математичні моделі, котрі уможливають порівняння систем ІАД на підставі інтегральних показників і які наразі відсутні.

Щодо застосування системи WizWhy для ідентифікації умов поширення технологічних укладів на теренах України, то за її допомогою вдалося отримати корисні вірогідні залежності розвитку ТУ від стану відповідних укладу галузей економіки [19, 20]. Такі правила формалізують приховані у хаотичному коливанні (на перший погляд) рівня розвитку укладу згідно графіків рис. 1 можливі сценарії реформування технологічної структури економіки України. Верифікація цілей програм технологічного розвитку сучасної української економіки за допомогою віднайдених if-then-правил засвідчила доцільність і ефективність інтелектуального аналізу даних у технологічному прогнозуванні [21].

1. Арефьев Н. Г. Экономический рост и идеи : препринт WP12/2010/02 [Текст] / Н. Г. Арефьев, А. И. Арефьева ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 56 с.
2. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. — Київ : НТУУ «КПІ», 2015. — 136 с.
3. Технологічне передбачення як інструмент прийняття стратегічних рішень // «Дзеркало Тижня. Україна». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/article/print/SCIENCE/tehnologichne_peredbachennya_yak_instrument_priynyattya_strategichnih_rishen.html
4. Федулова А. І. Технологічне прогнозування в системі інноваційної економіки / А. І. Федулова // Економіка і прогнозування (укр.). — 2005. — № 3. — С. 21-30.
5. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса. Пер. с англ. Общ. ред. и пред. Д.М. Гвишиани. / Э. Янч – М.: Издательство «Прогресс», 1970. – 568 с.
6. Згуровский М.З. Технологическое предвидение / М.З. Згуровский, Н.Д. Панкратова / Нац. акад. наук Украины, Ин-т прикладного системного анализа. – К.: Політехніка, 2005. – 154 с.
7. Жовтанецький М.І. Статистичне моделювання впливу технологічної структури економіки на розвиток України / М.І. Жовтанецький, М.І. Твердохліб. //БізнесІнформ. – 2012. - №7. – С. 12-17.
8. Технологічний устрій// Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=Технологічний_устрій&oldid=18424547

9. Василенко В. Технологические уклады в контексте стремления экономических систем к идеальности / В. Василенко // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1 (8). — С. 65-72.
10. Тельнов А. С. Технологічний розвиток економіки України: сучасне становище та орієнтири на майбутнє / А. С. Тельнов, В. В. Гончарук // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. - № 4. - Т. 1. — С. 211-218.
11. Freeman C. Technology Policy, and Economic Performance: Lessons from Japan. Science Policy Research Unit. University of Sussex. / C. Freeman — L: N.Y., 1987.
12. Сеницкий А.В. К количественной теории технико-экономических укладов / А.В. Сеницкий // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. — 2005. - №6. — С. 18-34.
13. Дюк В. Data mining: учебный курс (+CD)./ В Дюк, А. Самойленко. — СПб: Питер, 2001. — 368 с.
14. Олійник А. О. Інтелектуальний аналіз даних: Навчальний посібник. / А.О. Олійник, С. О. Субботін, О.О. Олійник — Запоріжжя: ЗНТУ, 2011. — 271 с.
15. Паклин Н.Б. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям (+CD): Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / Н.Б. Паклин, В.И. Орешков. — СПб: Питер, 2010. — 704 с.
16. Єрохін С. А. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України / С. А. Єрохін // Економічний Часопис-XXI. - 2006. - № 1-2. - С. 11—17.
17. Жовтанецький М.І. Інформаційне моделювання життєвого циклу третього технологічного укладу економіки України. / М.І. Жовтанецький, М.І. Твердохліб // Актуальні проблеми економіки. — 2009. - №10(100). — С. 191-202.
18. Жовтанецький М.І. Оцінювання тенденцій розвитку технологічних укладів економіки України на підставі інтегральних показників / М.І. Жовтанецький, М.І. Твердохліб. // Актуальні проблеми економіки. — 2011. - №10(124). — С. 248-254.
19. Твердохліб М.І. Ідентифікація емпіричних умов розвитку третього технологічного укладу економіки України методами інтелектуального аналізу даних. / М.І. Твердохліб // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, 17-18 лют. 2012 р.: У 5 т. — Т.4: Міжнародна інвестиційно-інноваційна діяльність. — Дніпропетровськ: Біла К.О., 2012. — С. 59-63.
20. Твердохліб М.І. Емпіричні умови розвитку четвертого технологічного укладу економіки України / М.І. Твердохліб // Інноваційна економіка.— 2012.— №7. — С. 70—76.
21. Жовтанецький М.І. Верифікація цілей технологічного розвитку України методами інтелектуального аналізу даних / М.І. Жовтанецький, М.І. Саварин // «Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці та освіті»: [матеріали XIII міжнародного наукового семінару] / за наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. — К. : Національна академія управління, 2014. - С. 219-224.
22. Черноус Г. Інформаційне забезпечення проактивного управління / Г. Черноус // Вісник КНТЕУ. - 2012. - № 5. — С. 102-114.
23. Литвин В. В. Моделювання інтелектуальних систем підтримки прийняття рішень з використанням онтологічного підходу / В.В. Литвин // Радіоелектроніка, інформатика, управління. — 2011. - №2. — С. 93-101.
24. Кричевский М.Л. Интеллектуальные методы в менеджменте. / М.Л. Кричевский — СПб: Питер, 2005. — 304 с.
25. Дюк В. А.. Методология поиска логических закономерностей в предметной области с нечеткой системологией (на примере клинко-экспериментальных исследований). Автореф. дисс. ... д. т. н. 05.13.01 - системный анализ, управление и обработка информации (по прикладной математике и процессам управления). - Санкт-Петербург, 2005. — 32с.
26. Chandan Goopta. Six of the Best Open Source Data Mining Tools. (Шість кращих програм для Data Mining с открытым исходным кодом): Пер. с англ. А.

- Кривошей. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ruslinux.net/MyLDP/soft/OpenSourceDataMiningTools.html>
27. Дьяконов А.Г. Алгоритмы для рекомендательной системы: технология LENKOR / А.Г. Дьяконов // БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА. - 2012. - №1(19). – С. 32-39.
 28. Кулинич. А.А. Компьютерные системы моделирования когнитивных карт: подходы и методы / А.А. Кулинич // Проблемы управления. – 2010. - №3. – С. 2-16.
 29. Чубукова И. А.. Data Mining: учебный курс. / И.А. Чубукова. – 2012. – 328 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kodges.ru>
 30. Баргесян А.А. Анализ данных и процессов: учеб. пособие / А.А. Баргесян, М.С. Куприянов, И.И. Холод, М.Д. Тесс, С.И. Елизаров. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб: БХВ-Петербург, 2009. – 512 с.: ил.+CD-ROM.
 31. Джексон П. Введение в экспертные системы: Пер. с англ.: Уч. пос. / П. Джексон.– М.: Издательский дом “Вильямс”, 2001. – 624 с.
 32. J. Demšar. Data Mining: Material for lectures on Data mining at Kyoto University. /J. Demšar. – Kyoto: Dept. of Health Informatics, July 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ailab.si/janez/kyoto>
 33. Пасічник В.В. Сховища даних: Навчальний посібник. / В.В. Пасічник, Н.Б. Шаховська. – Львів: “Магнолія 2006”, 2008. – 496 с.
 34. Руководство пользователя по базовой системе Statistics 20. - IBM Corporation, 2011. – 495с
 35. Yanchang Zhao. R and Data Mining: Examples and Case Studies. – [Електронний ресурс]. – 2012. – 149 с. – Режим доступу: <http://www.RDataMining.com/RDataMining.pdf>
 36. Remco R, Bouckaert, Eibe Frank, Mark Hall, Richard Kirkby, Peter Reutemann, Alex Seewald, David Scuse. WEKA Manual for Version 3-7-10. - University of Waikato, Hamilton, New Zealand, 2013. – 327 с.
 37. Правиков А.А.. Разработка рекомендательной системы с естественно-языковым интерфейсом на основе математических моделей семантических объектов / А.А. Правиков, В.А. Фомичев // БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА. –2010. - №4(14). – С. 3-11.
 38. Арикава С. Теория аналогий / С. Арикава, М. Харагути // В кн.: Приобретение знаний: Пер. с япон./Под ред. С. Осуги, Ю. Сэки. – М.: Мир. 1990. – С. 262-298.
 39. Funk P. Advances in Case-Based Reasoning / P. Funk, P. A. Gonzalez-Calero // 7th European Conference, ECCBR 2004. – Madrid, Spain. – P. 375–380.
 40. Асеев М. Г. Поиск if-then правил в данных: проблемы и перспективы / М. Г. Асеев, В. А. Дюк // Труды СПИИРАН, Вып. 2, т. 2. — СПб: Наука, 2005. – С. 76-85.
 41. Кузовлев В. И. Метод выявления аномалий в исходных данных при построении прогнозной модели решающего дерева в системах поддержки принятия решений. / В.И. Кузовлев, А.О. Орлов. //Научное издание МГТУ им. Н.Э. Баумана «Наука и образование»: электронный научно-технический журнал. – 2012. - №9. – С. 209-218. – Режим доступу: <http://technomag.edu.ru/doc/483269.html>
 42. Беген Є.І. Виявлення закономірностей вчинення корупційних діянь в економіці України на підставі методів “data mining” / Є.І. Беген, І.П. Твердохліб //Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №2(116). – С. 192-200.
 43. Берестнева О.Г. Построение логических моделей с использованием деревьев решений / О.Г. Берестнева, Е.А. Муратова. //Известия Томского политехнического университета. - 2004. - Т. 307. - № 2. - С. 154-160.
 44. Таран Т.А.. Приобретение знаний методом концептуального анализа данных: алгоритмы и программные реализации / Т.А. Таран, С.А. Евтушенко, А.Е Ткачев //Искусственный интеллект. – 2000. - №2. – С. 200-206.
 45. Саламатов В.А. Качественный анализ социологического исследования «Отношение граждан Украины к реформам» / В.А. Саламатов, Т.А. Таран, А.Е.

- Ткачев, С.Н. Копычко // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2003. – №2. – С. 43-52.
46. Білий Л. Аналіз бази даних інформаційних загроз методами технології Data Mining / Білий Л., Копитко С. // Наук. збірник "Формування ринкової економіки в Україні". – 2008. – Вип. 18. – С. 13-19.
47. Твердохліб І. Ключові індикатори розвитку банківської системи України / І.Твердохліб, П.Приймак // Галицький економічний вісник. — 2012. — №3(36). — с.94-101.
48. Твердохліб І.П. Технологія "data mining" як інструментальний засіб удосконалення методології прогнозування соціально-економічних процесів / І.П. Твердохліб // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №12(90). – С. 247-256.
49. Терина М.Б. Образовательно-профессиональный потенциал молодежи Санкт-Петербурга и проблемы его реализации / М.Б. Терина, К.В. Швецов // ИНЖЕНЕРНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. – 2014. - №15. – С. 64-69.

CHOICE OF DATA MINING SYSTEM FOR IDENTIFICATION CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL WAYS OF ECONOMY OF UKRAINE

Ivan Tverdokhlib¹, Mariana Savaryn²

¹ *Ivan Franko National University of Lviv,
79008. Lviv, Prospekt Svobody, 18
E-mail: i_tverdok@i.ua*

² *State treasury service of Ukraine in Lviv region
79000. Lviv, Kostya Levitskogo street, 18*

The problem of improvement the efficiency of a forecasting development of technological structure of economy of Ukraine was considered. Formed a set of criteria for the choice of system of data mining in a context of technological forecasting. The choice of a software system WizWhy company WizSoft was grounded as the most expediential to identify the empirical conditions of development of technological ways in economy of Ukraine in the form of if-then-rules.

Key words: Ukraine's economy, technological forecasting, technological way, data mining, system WizWhy, if-then-rules, conditions of development.

УДК 65.012.32:519.8

МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЦІЛІСНИЙ ПРОЦЕС

Віктор Штанько

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, пр. Свободи, 18*

У зв'язку з 50-річчям економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка розглянуто період його створення, перші відкриті спеціальності та подальший їх розвиток. Далі аналізуються різні типи управління, зокрема як один з них – менеджмент. Розглянуто загальну структуру менеджменту фірми як повний набір його функцій, що деталізуються до рівня прийняття рішень – менеджментських задач. Від загальнонаукового поняття задачі зроблено перехід та визначення задачі у менеджменті. Застосовано кібернетичний підхід до дослідження вказаної проблематики.

Ключові слова: фірма, управління, менеджмент, функції менеджменту, кібернетична модель фірми, менеджментська задача, економічна інформація.

Ще 25 років тому в Україні про менеджмент почали з'являтися лиш поодинокі статті та перекладені з зарубіжних видань, далеко не найкращих, підручники чи монографії. Зараз їх кількість займає одне з перших місць серед публікацій вітчизняних авторів наукових публікацій. Видані українською мовою й численні праці іноземних фахівців цієї галузі науки і практики. Однак їхній зміст не відзначається оригінальністю, а подекуди навіть не має нічого спільного з наукою і заводить в оману, особливо невідготованого читача. Їх характерними ознаками є: компіляція популярних, передусім американських, видань, невисокий науково-методологічний рівень, подрібнення менеджменту на багато, подекуди дуже дивних, складових, відсутність застосування точного інструментарію для постановки та вирішення проблем у цій дуже важливій та складній сфері. Продуктивні результати, на нашу думку, забезпечує кібернетичний підхід до з'ясування засадничих принципів побудови та функціонування системи менеджменту фірми. Причому, фірма розглядається як цілісний організм пізнання та практичної дії.

Історичний екскурс

50-річний ювілей економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка – знаменна подія як в історії університету, так і, зокрема, кафедри інформаційних систем у менеджменті. Адже вона була створена, щоправда, на базі своєї попередниці - кафедри математичних методів в економіці, одночасно з факультетом і саме на цій кафедрі від початку її діяльності 1 вересня 1969р. під назвою «Механізованої обробки економічної інформації» по сьогоднішній

день під назвою «Інформаційних систем у менеджменті» здійснюються підготовка фахівців та наукові дослідження з представленої в статті проблематики.

Однак відразу слід наголосити, що часи змінились і зараз кафедра переживає не кращий період своєї історії з ряду причин: від кардинальної зміни державної політики підготовки фахівців з комп'ютерної обробки економічної інформації до різкого звуження затребуваності таких фахівців через масове закриття виробничих підприємств, проектних організацій тощо. Натомість зросло проникнення і використання у різних галузях вітчизняної економіки зарубіжних розробок програмних засобів та навіть інформаційних систем прикладного характеру.

Втім, слід зробити стислий екскурс в історію кафедри та спеціальності.

Не вдаючись до детального аналізу економічної освіти і науки в Радянському Союзі в кінці 50-х – на початку 60-х років XX століття, все ж можна впевнено стверджувати, що створення економічного факультету у Львівському університеті відбулось у контексті глибинних перетворень в економічній науці загальнодержавного масштабу як одне із віянь хрущовської «відлиги».

В ті роки, як відзначав академік М.П.Федоренко, наміром передових науковців-економістів було «...переборення становища, коли економічні інститути Академії наук вправлялись переважно у тлумаченні партійних рішень і горезвісній критиці буржуазних теорій. Якщо додати до цього дослідження історії економічних вчень ..., де чільне місце займала розробка теоретичної спадщини В.І.Леніна в галузі політичної економії, то цим можна і завершити перелік тематики академічних інститутів тих років» [26, с.144].

Одним з актуальних напрямків удосконалення економічної освіти в СРСР було започаткування підготовки фахівців із застосування обчислювальної техніки та математичних методів в економіці. Вирішальним поштовхом у цьому напрямку стала Постанова ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 21 травня 1963р. №564 «Про покращення керівництва впровадженням обчислювальної техніки і автоматизованих систем управління в народне господарство»[29]. Цим документом на понад два десятиріччя було визнано пріоритетність розробки комп'ютерної техніки і її застосування, передусім в економіці, та підготовки фахівців відповідного профілю.

Тому на новоствореному економічному факультеті за денною формою навчання почала здійснюватись підготовка фахівців саме за такими трьома спеціальностями: 1) планування народного господарства (як же в СРСР без планування?); 2) організація механізованої обробки економічної інформації; 3) економічна кібернетика. Як бачимо, дві останні були прямо орієнтовані на підготовку кадрів цілком нової кваліфікації, здатних застосовувати математичні методи та обчислювальну техніку в економіці. Здобування освіти за традиційними спеціальностями фінанси і кредит, статистика та бухгалтерський облік було покладено виключно на заочне відділення факультету. Згодом спеціальність «Організація механізованої обробки економічної інформації» була відкрита також на вечірній (з 1970 року) і заочній (з 1973 року) формах навчання. Кількість випускників зростала, сягаючи в період 1979 – 1993 рр. понад 100 осіб щорічно за трьома формами навчання. Випуском такої кількості студентів у ті роки на факультет і не відзначалась жодна спеціальність.

У роки незалежності з настанням ринкових трансформацій їх поступово доповнювали зовсім нові: економічна теорія, маркетинг, менеджмент організацій і адміністрування, прикладна економіка, банківська справа і страхування та деякі інші. Порівнюючи минуле з сьогоденням, бачимо діаметрально протилежну ситуацію:

спеціальності заочної форми навчання перемістились на денну і набули певної популярності серед вступників.

Причина цих змін цілком зрозуміла – перехід від централізовано-планованої до ринкової економіки, що відбувся в Україні. Однак нашу увагу зосередимо на генезисі спеціальностей, пов'язаних з застосуванням точних методів і обчислювальної техніки в економіці за окреслений період.

Впровадження обчислювальної техніки та математичних методів в централізовано-планованій економіці мало на меті підвищення її ефективності за рахунок суттєвого удосконалення прийняття рішень без змін політико-економічних засад соціалізму. Це виявилось принципово неможливим, оскільки альтернативи ринку, як у теорії, так і на практиці, створити не вдалось. Початок пошукам можливостей цих перетворень була присвячена нарада «за круглим столом» 1964 року найавторитетніших на той час економістів і математиків Радянського союзу [25]. Сучасні представники цього напрямку, аналізуючи пройдений шлях, роблять такий висновок: «Оцінюючи виступи учасників дискусії 1964 року з позицій сьогодення, її можна розглядати як зустріч за круглим столом трьох утопій, одна з них – технократична утопія, друга – ринкова. Роль третьої утопії відіграє, як з'ясується, ідея примирення оптимального планування з трудовою теорією вартості і комуністичною ідеологією» [28]. Тобто пошук ефективних механізмів функціонування централізовано-планованої економіки дав негативний результат. Однак зусилля цієї плеяди науковців не були марними: здійснені у 1950-х –1980-х роках минулого століття дослідження принесли фундаментальні результати, які зберігають свою актуальність досі, а окремі з них увійшли до скарбниці світової економічної думки [8;24;25]. Цей доробок у поєднанні з досягненнями західної наукової думки в наш час набуває можливості безперешкодного теоретичного розвитку та широкого практичного застосування за нових умов господарювання в нашій країні, через що підготовка фахівців такого профілю, яких готують і в країнах з розвинутою ринковою економікою, є актуальною в Україні.

Особливістю цього напрямку було і залишається глибоке і прецезійне проникнення в предмет дослідження, без чого ані математика, ані обчислювальна техніка не можуть бути застосовані. А це потребує розгляду таких аспектів досліджуваних об'єктів та процесів, яких традиційні економічні дисципліни не торкались. З другого боку, на цьому шляху існувала загроза надмірної формалізації, яка у багатьох випадках вичавлювала економічний зміст, що неприйнятно. Тому успіх досягався лише у вдалому поєднанні економічного змісту з точним інструментарієм.

Стосовно ж економічних спеціальностей, які традиційно існували у розвинутих країнах Заходу і представлені тепер у вищих навчальних закладах України, хотілось би висловити побажання їх належного теоретичного дослідження, практичного застосування, фахового викладання та затребуваності на практиці.

Загроза ж профанації, що проявляється у різкому зростанні за останні десятиріччя передруків, м'яко кажучи, легковажної західної літератури з макро- та мікроекономіки, менеджменту та інших галузей економічної науки чи появи видань подібного рівня вітчизняних авторів. Привертає увагу величезна кількість схожих між собою монографій, підручників, різноманітних періодичних та інших видань компілятивного або квазінаукового характеру.

Набуло значного поширення недоречно чи безглузде, проте модне, використання цілої низки фахових термінів: системність, оптимізація, прогноз, інформація, структура, інновація тощо.

Надійним запобіжником таким явищам є використання визнаних світовою науковою спільнотою положень економічної теорії, управління, менеджменту, економічної кібернетики, системного аналізу, економічної інформації та суміжних галузей, які ґрунтовно досліджені, випробувані на практиці і вибудовані у сучасну парадигму, якою ми і керуємось у нашому дослідженні.

Менеджмент як вид управління

У світі, що нас оточує, всі динамічні об'єкти за ознакою цілеспрямованості їх функціонування можна поділити на три типи:

1) об'єкти, що не мають цілей, тобто наділені здатністю діяти якимись непізнаними або божественними силами, наприклад, планети Сонячної системи;

2) об'єкти, що мають постійні цілі, закладені при створенні цих об'єктів, наприклад, технічні пристрої, зокрема, регулятор Ватга;

3) об'єкти, що мають змінні цілі, які формуються самими цими об'єктами в ході їх розвитку, наприклад, соціально-економічні процеси [22].

Очевидно, нас цікавить третій тип об'єктів саме економічного характеру, які становлять макро- і мікроекономічне середовище.

В основі поняття цілеспрямованості лежить поняття цілі, яке визначається як "бажаний результат дії, функціонування або розвитку системи" або, з позицій кібернетики і системного аналізу, - "бажаний стан виходів системи (кінцевий стан) в результаті керованого процесу її розвитку" [24, с.582-583; 8, с.387].

Звідси випливає, що формування і забезпечення досягнення цілі здійснюється у процесі управління. Тобто можна зробити висновок, обмежуючи коло досліджуваних економічних об'єктів мікрорівнем (фірмою), що фірма потребує управління.

Поняття управління досі не отримало однозначного і загальноприйнятого визначення. Ми використовуємо найбільш досконале, на нашу думку, його трактування, представлене в рамках вказаної вище парадигми: "Управління (англ. – control) – вироблення та здійснення цілеспрямованих ... впливів на об'єкт (систему), що включає збір, передачу і обробку необхідної інформації, прийняття та реалізацію відповідних рішень" [8, с.369].

Оскільки існує велика плутанина між управлінням і спорідненими з ним поняттями (менеджмент, керування, регулювання та ін.), вважаємо доцільним у даному контексті провести чітке їх розмежування.

Наше глибоке переконання полягає в тому, що, серед усіх названих, *поняття управління є найбільш узагальнюючим* і охоплює собою споріднені з ним поняття, які не є його синонімами, а свого роду відгалуженнями, похідними. Кожне з них набуває свого змісту і назви, залежно від об'єкту, на який воно спрямоване. Для вказаних вище типів об'єктів, що мають постійні або змінні цілі, визначимо такі види управління:

1) управління об'єктами з постійними цілями (це переважно техніка) будемо традиційно називати *автоматичним регулюванням*, дослідженням якого займається *теорія автоматичного регулювання*; перші роботи у цій галузі виконані ще в середині XIX століття Д. Максвелом [9] і на сьогодні глибоко розвинуті та успішно

застосовуються на практиці (виробниче устаткування, літальні апарати тощо); цей вид управління найбільш точно описаний і формалізований;

2) управління країною (у найширшому розумінні), як дуже складним об'єктом із змінними цілями, називатимемо *державним управлінням*, яке є предметом дослідження *теорії державного управління*; очевидно, що увага економіста спрямована на економіку країни, тобто макроекономічне середовище, з точки зору впливу на нього держави (ринкова організація економіки за того чи іншого ступеню втручання держави або централізовано планована економіка під повним контролем держави);

3) управління фірмою [8; 16], як складним об'єктом із змінними цілями, яка є основним елементом ринкової економіки на мікрорівні, називатимемо *менеджментом*; фірмі іманентна загальна постійна ціль – досягнення *необхідного рівня* (не обов'язково максимального) прибутку [5, с.48], який можна назвати агрегованим показником ефективності її діяльності (прибутковість фірми є наслідком конкурентоздатності її продукції, ефективності використання ресурсів, успішності її менеджменту та інших ендогенних складових). Таке визначення менеджменту співпадає з позицією тих його дослідників, точку зору яких чітко висловив гуру менеджменту П. Друкер: «...менеджмент як такий являє собою керівництво *комерційного підприємства*»[5, с.22].

Залишаючи поза увагою перші два види управління, які не є предметом нашого дослідження, розглядатимемо далі лише управління фірмою тобто менеджмент.

В літературі з економіки та менеджменту представлені різні підходи до визначення фірми та аналізу її діяльності.

Економічна теорія розглядає фірму як об'єкт мікроекономіки, яку ще називають теорією цін, і яка досліджує поведінку виробників (фірм) та споживачів (домашніх господарств), закономірності встановлення загальної та часткової рівноваги на ринках різних типів за допомогою цінових механізмів. При цьому реалізується так званий макропідхід (не плутати з макроекономікою), за якого фірма розглядається немов ззовні як єдине ціле і відстежуються лише вплив на неї оточення та її на нього, а внутрішні складові елементи фірми і їх зв'язки ігноруються. Такий спосіб аналізу функціонування об'єкту в кібернетиці називається методом «чорної скриньки». Цей підхід представлений *теорією фірми* – від з'ясування її економічної природи [8а] до побудови економіко-математичних моделей у вигляді виробничих функцій [3а;5;12]. При цьому *фірма* визначається як деяка організація, що витрачає економічні фактори для виготовлення матеріальних продуктів або послуг, які вона продає домашнім господарствам, іншим фірмам та решті можливих споживачів з метою отримання *прибутку*. Спрямованість на отримання прибутку є чи не головною ознакою фірми, яка відрізняє її від решти економічних об'єктів (уряд, домашні господарства, неприбуткові громадські організації тощо), що діють в межах національної економіки або у міжнародному масштабі.

За мікропідходу (не плутати з мікроекономікою) досліджуваний об'єкт розглядається зсередини - вивчаються його складові елементи та зв'язки між ними, тобто структура системи і закономірності її функціонування. Це протилежний до «чорної скриньки» метод, що полягає у прагненні спостерігача максимально усунути невизначеність структури системи і механізмів її функціонування. Очевидно, що тут мова йде також про фірму у вказаному вище розумінні.

Слід наголосити, що доводиться чути висловлювання, які підміняють поняття «фірма» поняттям «організація» у контексті досліджуваної нами проблематики, тобто

управління мікроскопомічними об'єктами, розробкою інформаційних систем для них і т.п. Це неприпустимо, оскільки фірма є економічною категорією, а під організацією розуміють міждисциплінарну категорію, яка найточніше визначається так: «Організація (франц. *organization* – будова, устрій), властивість матеріальних і абстрактних систем розкривати взаємозалежну поведінку частин системи (елементів, підсистем) в рамках цілого. Організація системи виявляється передусім у обмеженні різноманітності її поведінки і є у певному розумінні її інваріантною властивістю. Різні спостерігачі, залежно від мети і засобів дослідження, можуть виявляти в матеріальній системі різні організації» [24, с.368]. Запропоновані у фаховій літературі з теорії організації інші визначення «організації», через їх всеосяжність, взагалі не мають нічого спільного з економікою, менеджментом, інформаційними системами у менеджменті і суміжним галузями знань: «Організація являє собою свідомо координоване соціальне утворення з визначеними межами, яке функціонує на відносно постійній основі для досягнення загальної цілі або цілей» [12, с.65]. Або ж: «Організація – 1) внутрішня впорядкованість, узгодженість взаємодії більш або менш диференційованих і автономних частин цілого, обумовлена його будовою; 2) сукупність процесів або дій, які ведуть до утворення і удосконалення взаємозв'язків між частинами цілого; 3) об'єднання людей, які спільно реалізують деяку програму або *ціль* і діють на основі визначених процедур і правил (*механізмів*)» [11, с.369]. Тут же подано близьке до нього поняття: «Організаційна система – об'єднання людей, які спільно реалізують деяку програму або *ціль* і діють на основі визначених процедур і правил (*механізмів*) (іноді вживається як синонім термін "активна система")» [11, с.369], яке чомусь слово в слово повторює варіант 3) попереднього визначення «організації».

Порівнюючи ці два поняття - фірми і організації, можемо зробити висновок, що кожна фірма звичайно ж є організацією, причому економічною організацією, яка створена людьми, об'єднує в собі різні взаємозалежні фактори виробництва для досягнення загальної мети. Однак не кожна організація є фірмою. Наприклад, військові формування (сотня, полк, армія), політична партія, симфонічний оркестр є організаціями, але не фірмами. Відрізняються між собою і зміст діяльності менеджерів фірм та керівників інших організацій, що влучно описує П. Друкер: «Сама по собі кар'єра менеджера жодним чином не може розглядатись як підготовка до політичної кар'єри, до служби на командних посадах у Збройних силах, до діяльності в церковній ієрархії або, наприклад, в університеті. Кваліфікація, компетенція і практичний досвід з аналітичної і адміністративної роботи, які мають універсальний характер і тому можуть знадобитись у будь-якій сфері діяльності, безумовно, надзвичайно важливі, однак з точки зору основних цілей різних некомерційних установ їх значення все ж підпорядковане, вторинне» [5, с.24].

Для реалізації мікропідходу у дослідженні менеджменту фірми використаємо інструментарій економічної кібернетики та системного аналізу, які, зрештою, багато в чому переплітаються. На нашу думку, саме його використання дає найпродуктивніші результати теоретичного та практичного значення.

Кібернетична модель фірми

Аналіз розвитку менеджменту засвідчує, що найпродуктивніші результати у розробці його теорії та застосуванні на практиці дає використання досягнень кібернетики [7;8;11]. Очевидною перевагою кібернетики є дослідження процесів

управління у найширшому їх аспекті з застосуванням точного інструментарію. Альтернативи такому підходу на даний час не існує. Поряд з застосуванням ідей, понять та методів кібернетики щодо широкого кола об'єктів управління їх можна і необхідно використати у повному обсязі для побудови менеджменту сучасної фірми. Однак слід висловити застереження, що кібернетичну концепцію у менеджменті необхідно доповнювати досягненнями інших дотичних наук, зважаючи на велику складність фірми як об'єкту управління, далеко не всі елементи якого можуть бути квантифіковані і формалізовані.

Як відзначалось вище, фірма належить до типу систем, в яких має здійснюватись управління (менеджмент), що будується і реалізується суб'єктом менеджменту стосовно об'єкту менеджменту. Існує добре описана інваріантна щодо об'єктів управління різної природи принципова кібернетична модель управління [2;24]. Вона цілком може бути застосована для побудови моделі менеджменту фірми (див.рис.1).

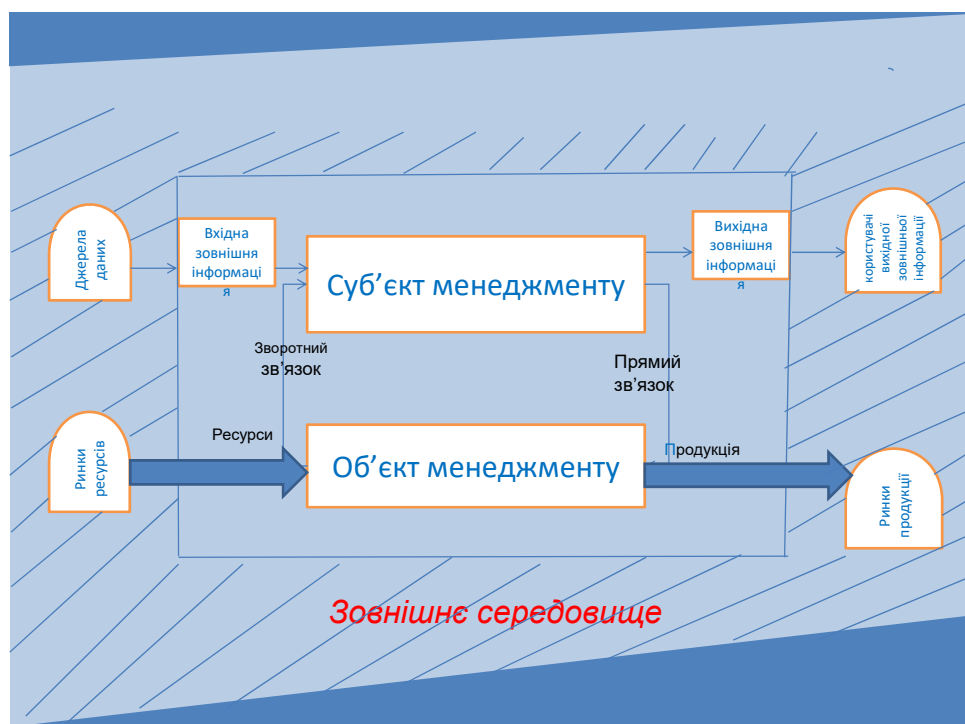


Рис.1. Кібернетична модель фірми

Аналіз змісту та процесу менеджменту за цією моделлю призводить до його поділу на частини, які називатимемо функціями: цілевизначення (цілепокладання), прогнозування, планування, облік, контроль, аналіз та ретроспективне регулювання. Не вдаючись до обґрунтування складу та опису змісту функцій менеджменту (управління), що подано у фаховій літературі [2;24], відзначимо лише їх неспівпадання з вказаними у більшості публікацій з менеджменту зарубіжних та вітчизняних фахівців [5;11;18;21]. Це і не дивно, адже їх автори не використовують

точний інструментарій, кількісний аналіз, запропоновані у авторитетних працях з теорії управління.

Виключно вербальний опис без застосування точного інструментарію - це початок ХХ сторіччя у менеджменті. Зокрема, викликає глибоке здивування відсутність у чи не найпопулярнішому підручнику з менеджменту американця Пітера Ф. Друкера [5] (лише в США перевидавався з 1955 р. близько 25 разів!) навіть згадки про фундаментальну працю його видатного співвітчизника Норберта Вінера «Кібернетика або управління і зв'язок в тварині і машині» [3].

Аналізуючи глибше зміст процесу менеджменту шляхом дослідження його функцій, приходимо до висновку, що вони, у свою чергу, можуть бути поділені такі складові, які назвемо функціональними менеджментськими задачами. Їх розв'язування і забезпечує розробку та прийняття рішень у менеджменті.

Якщо тепер пов'язати суб'єкт менеджменту, представлений певною організаційною структурою, з його функціями, і, в рамках кожної з них, регламентованою сукупністю задач, то отримаємо повну картину процесу менеджменту. В ньому між собою пов'язані окремі менеджери одного та різних рівнів організаційної структури або їх групи, що розв'язують покладене на них коло менеджментських задач (планувальники – задачі планування, обліковці – задачі оперативного і бухгалтерського обліку та ін.), розробляючи і ухвалюючи тим самим відповідні рішення.

Деталізація процесу менеджменту до рівня задач забезпечує повну визначеність змісту процедур розробки і прийняття рішень стосовно конкретних підоб'єктів об'єкту менеджменту та закріплення їх за безпосередніми виконавцями-менеджерами.

Тепер розглянемо поняття «задача», яке є одним із базових для побудови цілісної системи менеджменту та розробки ефективних рішень, особливо в сучасних умовах значного ускладнення процесів менеджменту, необхідності їх моделювання, автоматизації та інформаційного забезпечення.

З кібернетичних позицій менеджмент слід розглядати як неперервний, розподілений у просторі і часі процес переробки інформації, що ставить вимогу, з одного боку, повної інформаційної ізольованості керованої системи за, з другого боку, повної матеріально-енергетичної її проникливості. Іншими словами, всі зовнішні інформаційні потоки (в систему і з системи) повинні максимально, а внутрішні (у межах системи) – повністю відстежуватись, фільтруватись і використовуватись.

Виникає питання: як отримати і використати всю необхідну для менеджменту інформацію? Існує багато підходів як до визначення інформації, так і до способів її використання в менеджменті. Ще на початку активних досліджень цієї проблематики у 60-х –70-х роках ХХ ст. вони були ґрунтовно розглянуті у фаховій літературі [22;23;27;8;10]. В цих же роботах пропонується єдиний, на нашу думку, чітко обґрунтований і продуктивний погляд на інформацію як на ресурс для здійснення управління фірмою -менеджменту. Тобто саме поняття, зміст і структура інформації визначається процесом менеджменту, а не навпаки.

Виходячи з такого кібернетичного розуміння менеджменту та інформації, можна зробити висновок, що інформаційне забезпечення менеджменту не може будуватись за логікою: спочатку, як часто пропонується, необхідно збирати якусь «інформацію», «обробляти» її і реалізувати тим самим менеджмент, - а має ґрунтуватись на засадах [24]:

необхідності формалізації всіх можливих процедур менеджменту, результатом чого є побудова цілісного алгоритму менеджменту і визначення його інформаційних потреб;

здійснення автоматизації менеджменту на основі побудованого алгоритму, без якої його реалізація, за сучасного інформаційного навантаження та жорстких вимог щодо швидкості, точності, надійності оброблення інформації і отримання результатів, тобто прийняття рішень - неможлива.

Визначальним при цьому є роль менеджментської задачі, що розглядається далі.

Модель суб'єкту менеджменту фірми найкраще можна представити у вигляді лінійно-штабної організаційної структури, яка найточніше відображає його зміст і функціонування. У цій оргструктурі представлені менеджери або їх групи двох видів – лінійні і штабні. Лінійні здійснюють на своєму рівні ієрархії стосовно керованого ними підоб'єкту керівництво ним, приймаючи рішення, доводячи їх до виконавців і відстежуючи результати. Штабні менеджери, яким відповідними лінійними менеджерами делеговані певні повноваження, розробляють варіанти цих рішень і подають їх для розгляду і затвердження лінійним менеджерам. Коло задач штабних менеджерів (плановиків, бухгалтерів, маркетологів і ін.) найбільш широке, структуроване і, здебільшого, стабільне. Тому здійснення постановки, організації розв'язування та взаємозв'язків між задачами і забезпечить побудову цілісного алгоритму менеджменту.

На відміну від піонерських робіт з формалізації та автоматизації менеджменту початку 1960-х років, в яких пропонувалось створювати на фірмі окрему "операційну групу", котра би виявляла та розв'язувала менеджментські задачі (проводила, як тоді почали говорити, "дослідження операцій ") [17], в сучасних умовах кожному менеджеру має бути визначене коло задач, які він повинен розв'язувати на своєму (автоматизованому) робочому місці (АРМ). Сучасний менеджер повинен мати загальну теоретичну підготовку з менеджменту, володіти знаннями у розрізі певної його функції (прогнозування, планування, облік та ін.), знати коло відповідних функціональних задач або уміти формулювати нові, здійснювати їх постановку та розв'язування на комп'ютері. За складних ситуацій на допомогу можуть залучатись фахівці з персоналу фірми або зовнішні консультанти.

Поняття задачі розглядалось у роботах вчених різних галузей знань, для різних потреб із наголосом на його ті чи інші особливості: Пойа (1944, 1962); Міллер, Галантер, Прибрам (1960); Ньюел, Саймон (1961); Бенерджі (1969); Глушков (1971); Вілкас, Маймінас (1981); Михалевич (1989); Лопатніков (2003) [2; 4; 8; 14; 15; 19].

Якщо загальна канонічна форма задачі вперше і достатньо вичерпно запропонована Пойа і стосувалась математики [14;15], то стосовно соціально-економічних задач найгрунтовніші, на нашу думку, результати отримані Вілкасом і Маймінасом [2]. Визначаючи роль задачі у прийнятті рішень, вони, зокрема, відзначають: "...окрема задача виступає у якості елементарного блоку логічної схеми розробки плану, а процес її розв'язування визначає технологію, інформацію та значною мірою організацію роботи цього блоку" [2, с. 9-10]. Цілком погоджуючись з цим принципово важливим твердженням, слід підкреслити, що воно стосується не лише задач планування, а й всього кола задач усіх перелічених вище функцій менеджменту.

Під задачею, у найширшому сенсі, розуміють логічне висловлювання [2; 8]:

“Дано U (множину умов), необхідно визначити C (множину цілей) ”.
Або у формалізованому записі: $\langle U; C \rangle$.

Множини U і C , як правило, представляються окремими елементами:

$$U = \{u_1, u_2, \dots, u_i, \dots, u_n\}, C = \{c_1, c_2, \dots, c_j, \dots, c_m\}.$$

У *менеджментській задачі* під елементами u_i і c_j множин U і C будемо розуміти окремі *економічні показники*, що відображають об’єкти менеджменту або їх відношення, які стосовно умови задачі можуть бути названі вхідними (первинними та нормативно-довідковими) показниками, а стосовно цілей задачі – вихідними результуючими (шуканими) показниками.

Можливі випадки, коли одна із множин задачі не визначена з тих чи інших обставин [2;8]. Якщо відомі лише умови, але невизначена ціль, то маємо висловлювання виду $\langle U; - \rangle$, яке являє собою неповну задачу і називається *ситуацією*. Якщо визначена ціль, а не відомі умови, тобто логічне висловлювання записується як $\langle -; C \rangle$, то маємо другий випадок неповної задачі, яку прийнято називати *проблемою*. Між умовами і цілями в задачі обов’язково має бути семантичний і логічний зв’язок, тобто вони мають стосуватися одного і того ж об’єкту, процесу і т.д. За відсутності такого зв’язку, говорити про задачу не можна, бо вона не має сенсу і її *формулювання* вважається *некоректним* [11, с. 12; 19, с. 189, 399].

Якщо при формулюванні задачі крім умов і цілей вказується, яким способом можуть бути визначені задані цілі (результуючі показники), на основі заданих умов (первинних показників), то в цьому випадку говорять вже не про формулювання, а про *постановку задачі*. Співвідношення між умовами і цілями можуть бути задані сукупністю рівнянь, нерівностей, логічних умов, операторів тощо [19, с.189], що можна представити загальною формулою:

$$C = Q(U),$$

де Q – неявна функція, або інша залежність, яка приймає конкретне значення в кожній задачі, являючи собою фактично модель описуваного в задачі об’єкту, процесу і т. п.

Якщо Q не задано, а задані лише U і C , то говорять власне про *формулювання* задачі.

Постановка менеджментської задачі, розв’язування якої має здійснюватись на фірмі в умовах застосування комп’ютерної системи оброблення інформації, повинна здійснюватись в наступному порядку і містити такі складові елементи та кроки:

1) чітко сформульовану назву менеджментської задачі, її належність до відповідної функції менеджменту, код задачі;

2) визначення мети розв'язування задачі шляхом встановлення множини необхідних результуючих показників (цілі I), їх призначення та використання, аналітичні позначення результуючих показників і опис цих позначень;

3) визначення множини вхідних показників, що мають бути надані для розв'язування задачі (умови U), джерел їх виникнення, введення та

аналітичний опис вхідних показників;

4) характеристика та опис змісту розв'язуваної задачі, тобто визначення логічних зв'язків між результуючими і вхідними показниками (обґрунтування коректності постановки задачі);

5) опис носіїв вхідних показників, якими можуть бути первинні паперові документи або попередньо сформовані при розв'язуванні інших задач комп'ютерні файли тощо. Паперові документи представляються бланками, якщо такі існують, з відповідним їх описом, а файли лише описуються за спеціальними формами. Опис паперових і комп'ютерних носіїв повинен бути вичерпним і містити, зокрема, назву або ідентифікатор носія, його структуру, склад та характеристики реквізитів (полів) тощо;

6) опис форм подання результатів, які повинні видаватись після розв'язування задачі і являти собою за змістом описані вище результуючі показники. В цьому описі вказується вид носія і форми подання в ньому результуючих показників (табуляграма, відеограма, комп'ютерний файл, текст, таблиця, графік тощо), перелік та характеристика всіх їхніх реквізитів, періодичність або навіть точний час їх видачі, кількість примірників і список користувачів, яким кожен документ має бути поданий для використання. На відміну від первинних документів, які здебільшого беруться готовими, результуючі документи можуть розроблятися при постановці задачі у відповідності з вимогами їх користувачів. Форми первинних і результуючих документів обов'язково додаються до тексту постановки задачі;

7) розробка нової або вибір і пристосування до даної задачі існуючої економіко-математичної моделі. Економіко-математична модель будується засобами математичної формалізації [8, с.377,402-405] з використанням попередньо введених аналітичних позначень вхідних, результуючих (див. пункти 2) і 3)) чи показників, побудовою відповідних залежностей між вхідними і результуючими показниками та їх описом;

8) визначення вимог щодо умов комп'ютерного розв'язування даної задачі, з використанням комп'ютера, а саме:

а) вимоги до надійності розв'язування і достовірності отриманих результатів;

б) вимоги до термінів розв'язування задачі, тобто визначення дати і часу отримання результуючих показників та документів;

в) вимоги до технічних засобів розв'язування задачі (тип комп'ютера, засоби реєстрації, передачі та відображення інформації), які повинні враховувати можливість включення даної задачі у вже діючу або створювану на фірмі комп'ютерну систему;

г) вимоги до програмних засобів, що також повинні враховувати або можливість включення даної задачі у програмне середовище, яке уже експлуатується, або можливість використання вибраного для даної задачі програмного забезпечення для розв'язування у перспективі на його основі всього комплексу нових задач.

9) розробка схеми взаємозв'язку (якщо такий існує) даної задачі з іншими суміжними з нею задачами (рис.2), тобто визначення кола задач, з яких дана задача отримує свої вхідні показники, і кола задач, в яких використовуються результуючі показники даної задачі (якщо вони не призначені для користувача).

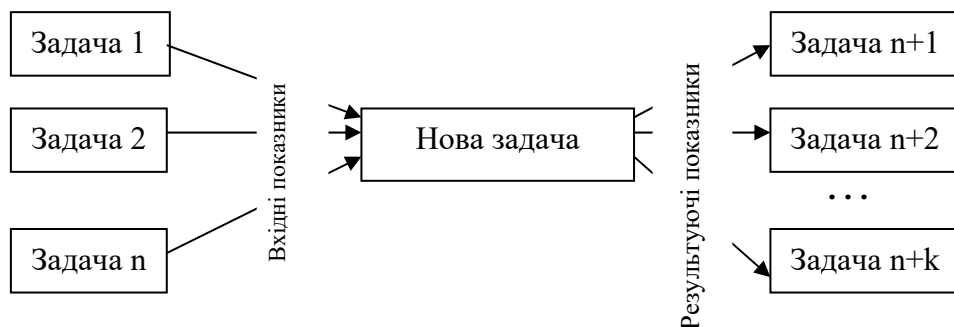


Рис.2. Загальна схема взаємозв'язку окремої задачі з суміжними задачами

Далі виходимо на дуже важливе поняття «інформація», яке з позицій кібернетики трактується як, образно кажучи, «сировина» для управління. Зрозуміло, стосовно менеджменту, мова має йти про «економічну інформацію». Весь комплекс пов'язаних з економічною інформацією, інформаційними системами менеджменту та іншим питаннями буде розглянутий нами у наступній статті.

1. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять организациями. – М.:Синтег, 2004. – 400с.
2. Вилкас Э.Й. Майминас Е.З. Решения: теория, информация, моделирование. – М.: Радио и связь, 1981. - 328 с.
3. Wiener Norbert. Cybernetics or Control and Communication in the Animal and Machine. – Second edition. – New York – London, 1961 (рос. пер.: Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине. –М.: Советское радио, 1968. – 327 с.).
4. Глушков В.М. Человек и вычислительная техника. – К.: Наукова думка, 1971. – 294 с..
5. Друкер, Питер, Ф. Практика менеджмента/ Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 398с.
6. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. – М.: Прогресс, 1975. – 607с.
7. Крейнер Стюарт. Библиотека избранных трудов о бизнесе. Книги, сотворившие менеджмент/ Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 368 с.
8. Лопатников Л.И.. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520с.
9. Maxwell J.C. On Governors. The Proceedings of the Royal Society, № 100, 1868, p. 105-120 (рос. пер.: Максвелл Д.К. О регуляторах// Максвелл Д.К.,

- Вышнеградский И.А., Стодола А. Теория автоматического регулирования (линеаризованные задачи). – М.:Изд-во АН СССР, 1949. – С. 7-29).
10. Майминас Е.З. Процессы планирования в экономике: информационный аспект. – М.: Экономика, 1971. – 390 с.
 11. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ.. – М.: Дело, 1992. – 704 с.
 12. Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2004. – 648с.
 13. Плэтт В. Информационная работа стратегической разведки. Основные принципы. – М.: Издательство иностранной литературы, 1958. – 337 с.
 14. Пойа Д. Как решать задачу: Пер. с англ. – Львов: Журнал «Квантор», 1991. – 215 с..
 15. Пойа Д. Математическое открытие: Пер. с англ. – М.: Наука, 1970. – 452 с.
 16. Природа фірми:Походження, еволюція і розвиток/ За ред. О.Е.Вільямсона, С.Дж.Вінтера: Пер. з англ.А.В.Куликова; Наук. ред. пер. В.П.Кузьменко. – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.
 17. Райветт П., Акофф Р.Л. Исследование операций. – М.: Мир, 1966. – 144 с. (Назва у оригіналі: A manager's guide to operational research, 1963).
 18. 7 нот менеджмента: Настольная книга руководителя. - 5-е изд., доп. – М.: ЗАО «Журнал Эксперт», ООО «Издательство ЭКСМО», 2002. – 656 с.
 19. Словарь по кибернетике/ Под ред. В.С. Михалевича. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Гл. ред. УСЭ им. М.П. Бажана, 1989.- 751 с.
 20. Теория управления.Терминология. Вып.107. – М.: Наука, 1988. – 56с.
 21. Чейз Ричард, Эквилайн Николас Дж., Якобс Роберт Ф. Производственный и операционный менеджмент, 8-е изд.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 704 с.
 22. Черняк Ю.И. Информация и управление. – М.: Наука, 1974. – 184с.
 23. Черняк Ю. А был ли взрыв?// Знание - сила, №3 март 1975. – С.28-31.
 24. Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В. И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский Дом «ИНФРА-М», 2003. – 688с.
 25. Экономисты и математики за круглым столом. – М.: Экономика, 1965. -207 с.
 26. Федоренко Н.П. Вспоминая прошлое, заглядываю в будущее. – М.: Наука, 1999. – 480 с.
 27. Ясин Е.Г. Экономическая информация. Что это такое? – М.: Статистика, 1976. – 80 с.
 28. <https://medium.com/cemi-ras/BC-1-eaf2adb3b6ac#.6h2jrv90y>
 29. <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=16298#0>

MANAGEMENT AS AN INTEGRAL PROCESS

Viktor Shtanko

Ivan Franko National University of Lviv, 79008, Lviv, Svobody avenue, 18

On the occasion of the 50th anniversary of the Faculty of Economics of Ivan Franko National University of Lviv, the article considers the period of the Faculty creation, the initially introduced specialities and their following development. Further on various types

of administration are analysed, in particular among them, management. The general structure of corporate management is considered as a full set of its functions, which are detailed to the level of decision-making, i.e. management tasks. From the general scientific concept of the task, a transition is made to the definition of task in management. A cybernetic approach to the study of this problem has been applied.

Keywords: firm, administration, management, functions of management, cybernetic model of a firm, management task, economic information.

УДК 336

УМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНФЛІКТІВ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Олег Підхомний

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18*

У статті обґрунтовано важливість використання поняття конфлікту в сучасних економічних дослідженнях. Висвітлено альтернативні погляди на природу конфліктів з урахуванням їх ресурсо- та статус-орієнтованої мотивації. Вказано на відмінності конфлікту й конкуренції. Розкрито низку чинників конфліктного потенціалу економічної системи України в сучасних умовах. Звернуто увагу на тенденції посилення конфліктного потенціалу у відносинах вітчизняних суб'єктів господарювання у контексті їх фінансової безпеки. Задано орієнтири щодо розвитку методології дослідження фінансових конфліктів.

Ключові слова: інтерес, ресурси, конфлікт, кооперація, фінансова безпека, дезінформація.

Вступ. Значна частина загроз фінансовій безпеці суб'єктів господарювання зумовлена конфліктом інтересів різних членів суспільства. Управління господарськими системами у відносно безконфліктних ситуаціях і в ситуаціях загострених конфліктів має суттєво відрізнятись. Теорія управління фінансами у відносно безконфліктних ситуаціях на даний час досить добре розроблена хоча й не позбавлена дискусійних моментів. Мова йде про такі сфери фінансової науки як фінансовий менеджмент, бюджетний менеджмент, податковий менеджмент тощо. Управлінці, які озброєні лише знаннями, що дають корисний ефект у безконфліктних некризових умовах, схильні й у критичних ситуаціях діяти на підставі відомих їм шаблонів. Така лінія поведінки закономірно веде до фінансових втрат або й до ліквідації ділової одиниці шляхом банкрутства.

Постановка завдання. Дана стаття присвячена оцінці ролі поняття “конфлікт” в дослідженні проблем фінансової безпеки, а також висвітленню взаємозв'язків інтересів суб'єктів господарювання та рівня конфліктного потенціалу розподільчих відносин в економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За аналіз конфлікту інтересів у контексті проблеми асиметричної інформації лауреатами Нобелівської премії з економіки стали такі зарубіжні науковці: Дж. Акерлоф, В. Вікрі, Дж. Міррліс, М. Спенс, Дж. Стігліц. Серед відомих у світі наукових досягнень варто відзначити моделі співпраці та конфліктів В. Лефевра, О. Моргенштерна та Дж. Неймана. Різні прояви конфліктних чинників фінансової безпеки висвітлені у працях таких вітчизняних науковців, як О. Барановський, З. Варналій, О. Власюк, О. Глушенко, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, І. Мойсеєнко, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко та інших.

Результати. Важливо усвідомити, що загальні цілі ділової одиниці залишаються такими ж як у безконфліктній, так і в конфліктній ситуаціях. Однак головні чинники досягнення й перешкоди реалізації цілей, залежно від ситуації, можуть суттєво відрізнятися.

Проблеми фінансової безпеки поза сферою відносин між різними людьми просто не існує. Однак суб'єктивно зумовлені загрози мають дві основні форми прояву: насильство (фізичний вплив) й обман (інформаційний вплив). Фінансові загрози часто проявляються як спроби одних людей присвоїти чи знищити ресурси інших за допомогою дій, яким надається вигляд легальних та (або) економічно обґрунтованих фінансових операцій. Фінансова небезпека характеризується тим, що конфлікт маскується під виглядом кооперації, експлуатація ж подається як справедливий розподіл ресурсів. Тому фінансова безпека є результатом правильного реагування на ті загрози фінансовій стійкості, які пов'язані, передусім, з обманом, дезінформацією.

Життя у суспільстві відповідає багатьом інтересам людини. Разом з тим, такий спосіб життя є джерелом багатьох конфліктів. Тому з давніх часів люди замислювались над доцільністю конфліктів і моделями поведінки в конфліктних ситуаціях. Цікаво, що ще Аристотель запропонував розрізнити два поняття: "економіку" та "хрестистику". Перше означає багатство як сукупність корисних речей, друге – багатство як нагромадження грошей. "Економіці" в розумінні Аристотеля відповідає поняття "господарство", тобто сфера створення різних благ, результатів людської праці, необхідних для забезпечення життя, діяльності, дозвілля. "Хрестистика" ж є гонитвою за прибутком, незалежно від способів його отримання. Це експлуатація згубних пристрастей і вад людини – культу наживи, прагнення до нечесного збагачення, показної розкоші й домінування над іншими.

Тему конфлікту в економічних дослідженнях тривалий час розглядали, головню, на макрорівні у зв'язку із поняттям класової боротьби. Сучасна залежність національної економіки від розвитку світового господарства і процесів глобалізації зумовлює необхідність оцінки явищ кооперації та конфлікту із врахуванням трансформації національних економік в єдину світогосподарську систему, що розвивається за своїми законами. Світовий економічний простір є цілісною глобальною системою, в якій фінансові системи країн – це складові єдиного механізму. Це обумовлює певні особливості впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на характер розвитку окремих національних економічних систем. Така ситуація, з одного боку, може сприяти розвитку економіки України, а з іншого – може бути загрозою для національних інтересів як в економічному, так і в політичному аспектах. Адже існує намагання транснаціональних компаній та низки держав підпорядкувати економіку інших країн своїм інтересам.

Соціальні аспекти фінансових конфліктів зачіпають найважливіші сторони суспільного життя: боротьбу за економічне панування, справедливий розподіл національного багатства, підтримку необхідного рівня зайнятості, конфлікти з приводу умов та оплати праці. Фінансові конфлікти постійно виникають в будь-якому сучасному суспільстві в різних формах протистояння і регулюються на рівні економічного компромісу або шляхом державного втручання.

Гармонія ж інтересів є передумовою кооперації. Кооперація – це складний процес об'єднання діяльності. Тоді як конфлікт – це ситуація, в якій кожна із сторін займає позицію, несумісну і протилежну по відношенню до інтересів іншої сторони. Це особлива взаємодія індивідів, груп, об'єднань, яка виникає при їх несумісних поглядах, позиціях та інтересах.

Конфлікт в економічній сфері проявляється, передусім, як конкуренція за ресурси, засоби виробництва, нові технології і збут продукції. Це також суперництво за робочі місця, можливість працювати. Приклади торгових війн, жорсткої конкуренції за отримання замовлень, протекціоністської політики тощо свідчать про високу конфліктність у сфері економіки. Потенціал конфлікту в господарській сфері надзвичайно великий. Тому в сучасній економіці його намагаються регулювати політично, юридично, морально на різних рівнях.

Складність дослідження проблеми конфліктів полягає: по-перше, в різноманітності підходів учених до осмислення проблеми; по-друге, в мінливості самих суспільних відносин і соціальних процесів, у контексті яких виникають конфлікти; по-третє, в особливостях національно-культурних інститутів, що регулюють соціальні конфлікти; по-четверте, у складності пояснення процесів зародження та перебігу конфліктів.

У працях економістів були сформульовані два різні розуміння конфлікту. З позицій марксизму, соціальні конфлікти пронизують економіку і є власне способом її існування. Конкуренція, як головний ринковий механізм, є формою конфлікту, всі сфери економічних відносин є аренами, на яких відбуваються приховані або явні протистояння. Цю ідею приймають і деякі інші, немарксистські дослідники, які вважають, що не лише протиборство, але й будь-яка угода між двома учасниками ринку автоматично протиставляє їх іншим учасникам, незалежно від того, входить це в їх наміри чи ні. Це підштовхує як вже діючі, так і ті, що прагнуть вийти на ринок, фірми до конфліктних стратегій. У неокласичній науковій школі під економічним конфліктом розуміють не конкуренцію взагалі, а її крайні форми: суперництво за ресурси між сторонами, які несуть витрати у зв'язку із спробами ослабити або усунути одна одну. Під конфліктною поведінкою розуміють широкий спектр дій: від загрози судового розгляду до пограбування або конфіскації майна державою. Тобто, об'єктом агресивної стратегії в цьому разі є не лише обмежені ресурси або ринки, але й суперник.

Ми вважаємо, що конфлікт не варто розглядати як неминучий спосіб існування економіки. Водночас важливо усвідомлювати, що будь-яка економічна угода, а не лише явно виражена стратегія конфронтації, може стати джерелом конфліктного потенціалу як для її безпосередніх учасників, так і для інших суб'єктів. Частина конфліктів може бути породжена не агресивними намірами, а некомпетентністю. Загалом запобігання конфліктів конструктивніший стратегічний орієнтир, ніж пошук переможних шляхів їх ведення. Уникнення конфліктів не треба ототожнювати з послабленням конкуренції, легальні й етичні форми якої необхідні для економічно обгрунтованого розподілу функцій між членами суспільства.

На думку вітчизняного фахівця з безпеки О. Власюка, “в економічно розвинених суспільствах та корпоративних асоціаціях з розвинутими етичними нормами та принципами господарської етики ринкова конкуренція та економічна солідарність господарюючих суб'єктів взаємно доповнюють одне одного, сприяючи усуненню більшості протиріч не лише ринкового, власне економічного характеру, а й соціальних протиріч між суб'єктами праці і капіталу, сприяючи зниженню соціального напруження, певної оптимізації і регуляції ринкової конкуренції” [1].

Прихильники неокласичного підходу вважають, що економісти потребують нового класу моделей, призначених для дослідження економічної діяльності у сфері конфлікту, де виробництво, обмін і насильницьке захоплення ресурсів невід'ємні одне від одного. Відповідно розширюється і визначення конфліктної поведінки: основна

увага перемістилася з чистого насильства, захоплення власності на приховані форми конфлікту, де примушування та оборонні дії у відповідь передбачені і враховані сторонами як потенційна загроза, що може здійснитися у будь-який момент. До конфліктних відносять такі сфери діяльності, як стягування ренти, лобіювання, судовий розгляд, непорозуміння між менеджерами й акціонерами, боротьба за статус і вплив усередині організації.

Конфлікт у сфері фінансової діяльності має свою структуру, яку розуміють як сукупність стійких зв'язків конфлікуючих сторін, що забезпечують його цілісність, тотожність самому собі, відмінність від інших явищ соціального життя, без яких він не може існувати як динамічна система. Фінансові конфлікти зумовлюють типи поведінки у протиборстві сторін, що є наслідком суперечності їх економічних інтересів та одночасно засобом подолання цих протиріч. В основі виникнення й розвитку економічного конфлікту лежить те, що прийнято називати об'єктом конфлікту, тобто суперечність суб'єктивних інтересів у сфері виробництва, обміну, розподілу і споживання. У даному контексті конфлікт є специфічною фазою розвитку економічних відносин, що характеризується крайнім загостренням суперечностей різноспрямованих інтересів суб'єктів економічної діяльності.

На нашу думку, вагомий вплив на конфліктний потенціал суспільства мають інституційні чинники. Економічний конфлікт прямо або побічно базується на домінуючих у суспільстві відносинах власності. Власність визначає розподіл економічної влади в суспільстві. Тому соціальна і політико-правова боротьба за легалізацію певного виду власності формує джерело конфліктів у суспільстві. Конфлікт інтересів власників і невластників створює поле соціальної напруги. Тому в суспільстві формуються механізми збереження легального характеру власності.

Ринкові перетворення в Україні на межі XX-XXI ст. не лише не понизили потенціал конфліктної взаємодії соціальних груп, але й породили нові суперечності в системі економічних інтересів суспільства. Результатом поступового руйнування механізмів реалізації суспільних інтересів і водночас значного посилення ролі особистих інтересів в економічній сфері стали гострі конфлікти між різними групами суб'єктів господарювання. В Україні саме економічна влада і власність на економічні ресурси, що лежить в її основі, є центральним об'єктом соціально-економічних конфліктів. Нерідко боротьба суб'єктів господарювання за реальний доступ до економічних благ набуває дуже агресивних форм, завдаючи збитків не лише безпосереднім учасникам конфлікту, але й суспільству загалом. В даний час спостерігається процес взаємного посилення численних конфліктів на рівні регіонів, міст, районів, підприємств, установ, організацій і наростання на цій основі сукупного конфліктного потенціалу.

Конфлікти є невід'ємною частиною життя українського суспільства, що зумовлює пильну увагу науковців до їх вивчення і робить актуальним пояснення та розуміння проблем соціально-економічних конфліктів на всіх рівнях суспільної системи для будь-якого громадянина. Суспільство, владні структури, керівники підприємств та окремі громадяни досягатимуть кращих економічних результатів своїх дій, якщо вони будуть дотримуватись певних правил, моделей та механізмів запобігання й регулювання конфліктів. Такі моделі й механізми мають базуватись на розумінні сутнісних характеристик конфліктів і відповідній класифікації.

Загалом за ознакою переважаючої мотивації ми пропонуємо виділяти ресурсно-орієнтовані та статус-орієнтовані фінансові конфлікти. Однак на практиці вони переважно мають змішаний характер. Обсяг певних ресурсів, якими володіє людина,

підприємство чи держава нерідко служать показником їх статусу. Статус-орієнтована мотивація спричиняє схильність до нарощення певних кількісних чи інших формальних показників без урахування якісних характеристик відповідних процесів та явищ. Мова може йти про грошовий вираз валового внутрішнього продукту без урахування характеристик товарів та послуг, про зростання цін акцій без урахування прибутковості їх емітентів, про високі кредитні рейтинги, надані ненадійним позичальникам, тощо.

Ще одна глибинна причина труднощів, на які натрапляє науковець при дослідженні фінансового конфлікту, криється у складності відносин власності, в різноманітності їх значення для сторін конфлікту. Володіння тим чи іншим ресурсом має значення лише тоді, коли воно включене в систему суспільних відносин, перш за все, – відносин владних. Провідна роль структур домінування була помічена ще Р. Дарендорфом, який виявив, що відносини виробництва і власності не пояснюють конфліктів в економіці, вони вторинні порівняно із розподілом і контролем за ним [2]. У бажанні володіти власністю, як і в бажанні регулярно одержувати заробітну плату, поєднуються декілька базових потреб: у безпеці, добробуті, незалежності, свободі приватного життя, прихильності, соціальному статусі. Це підтверджується міждисциплінарними, у тому числі соціально-психологічними, дослідженнями феномена власності.

Виявлено, що власність – це невід’ємна частина уявлення людини про себе, чинник контролю над ситуацією, доступу до інформації, визнання оточуючих, можливості впливати на людей тощо. Відносини власності – це не лише зв’язки між суб’єктом та об’єктом, але й відносини між суб’єктами, тобто відносини між людьми, включеними у різні соціальні групи. Соціальне значення власності не зводиться до її безпосередньої споживної вартості, його належить шукати в тих специфічних можливостях, які розпорядження власністю відкриває для взаємодії власника з іншими людьми.

Відносини обміну, в які вступає власник, перетворюють різноманітні види його капіталу (матеріальний, фінансовий, соціальний, культурний) у ресурси впливу [2]. Для того, щоб реалізувати право власності, необхідний вплив. Це може бути груба сила (захоплення підприємств новими власниками за участю силових підрозділів, бойової техніки), і винагорода (хабар урядовцям, підвищення заробітної платні працівників), й опора на легітимність, уявлення про справедливість (хто більше вклав засобів, той повинен мати перевагу). Велике значення має не лише юридичний характер власності (спільна, пайова, індивідуальна, довірча), але також її походження (отримана у спадщину, здобута чесною працею, вкрадена у держави), цілі, в яких її використовують. Тобто, саме володіння власністю ще не є владою, воно не змінює становище власника в системі відносин між людьми. Економічна влада проявляється як здатність реалізувати своє право на власність і на розпорядження нею в своїх інтересах.

Не можна визнати правильним твердження багатьох фахівців про те, що політичні й соціальні чинники розчиняються в економічній ефективності. Кожний з цих чинників має відносно самостійне значення. Самостійність виражається в тому, що вимога досягнення максимальної економічної ефективності може бути порушена. Наприклад, з міркувань посилення обороноздатності держави, деякі підприємства розміщують у таких районах країни, які, порівняно з іншими, забезпечують менший рівень продуктивності праці й економічної ефективності [3, с. 212].

Загалом держава може обрати політику розвитку або політику послаблення конкурентів [4]. Політика розвитку не потребує жодного продовження насильницькими засобами досягнення поставлених цілей. Сферами діяльності держави є політика, економіка, соціальне забезпечення і культура, де поставлені цілі досягають без відкритого або прихованого використання насильства. Розвиток, якщо розглядати його як мету держави, може відбуватись на основі власних ресурсів, оскільки він тримається на розумінні того, що інтереси держави полягають не в боротьбі за власне панування шляхом ослаблення інших держав. Стратегія розвитку базується на переконанні в існуванні об'єктивної спільності інтересів між державами. Розвиток власної держави потребує розвитку інших держав, а їх розвиток, у свою чергу, потребує розвитку власної держави. Проте не варто доходити до помилкового висновку, що економічно і культурно розвинутій національній державі не потрібно тримати напоготові сили безпеки.

Від системи управління безпекою не можна відмовлятися, бо нерідко реалізується політика економічного, соціального і культурного занепаду, яка неминуче породжує приховану або відкриту війну. Політика нерозвитку означає, що власну відносну силу досягають лише за рахунок дестабілізації, ослаблення і руйнування інших держав. Замість конструктивної конкуренції розвинутих національних держав та їх економік виникає відкрита або прихована боротьба, прагнення швидше ослабити інші держави, ніж подолати власну слабкість, викликану відсутністю розвитку. Це положення про відносну силу характерне для олігархічних імперій, таких як Візантійська, Венеціанська, Британська. Нині таку політику активно веде Росія.

Зазвичай, сторони економічних конфліктів не ведуть боротьбу на взаємне знищення. Є певні критичні межі наступу на інтереси протилежної сторони конфлікту, після переходу яких вона може дуже різко відповісти агресору. Можливо, при різкому загостренні конфлікту спрацювають не вивчені до кінця синергетичні ефекти, що стосуються поведінки системи у критичній ситуації. Приміром, виходячи із практичного досвіду війн, ще давньокитайський стратег Сунь Цзи стверджував, що краще зберегти ворога, ніж знищити його. Цей полководець категорично застерігав від того, щоб ставити супротивника у безвихідне становище, бо люди у критичній ситуації мобілізуються та стають дуже небезпечними [5, с. 37–74].

Тому можливі вигоди і втрати від конфліктів мають, зазвичай, досить чіткі межі, вихід за які зумовлює потрапляння однієї зі сторін у критичне становище, що наражає інших учасників на підвищену небезпеку. На нашу думку, такі межі, зазвичай, можна розрахувати: якщо не аналітичними методами, то з допомогою імітаційного моделювання. Такими межами можуть бути точка безбитковості для підприємств, реальна сума прожиткового мінімуму для людей тощо. На практиці ж ці межі часто виявляють у ході реальних конфліктів, а стратегію взаємодії з іншими суб'єктами обирають методом спроб та помилок. Це не раз спричиняло повстання та революції. На думку М. Поповича, академіка Національної академії наук України: "Громадянська війна є найгострішим і найжахливішим виявом краху національної безпеки в країні" [6].

Безумовно, фінансовий конфлікт, як будь-який інший, має свою власну логіку, що підпорядковує собі сторони, які вступили у протиборство. Проте вдосконалення методів його розв'язання неможливе без вивчення того, як оцінюють ризик і корисність конфліктних дій, як різні суб'єкти конфлікту визначають цінність нематеріальних і нефінансових благ.

Для виокремлення проблем фінансової безпеки доречний поділ економічних конфліктів на фінансові й нефінансові. Для розуміння відмінностей між ними ми пропонуємо визначення: фінансовий конфлікт – це конфлікт, важливим чинником якого є певна фінансова угода. Фінансова угода може бути: засобом досягнення цілі у конфлікті, предметом конфлікту. До того ж фінансові конфлікти не обмежуються питаннями розподілу економічних ресурсів. Вони можуть стосуватись соціального статусу людини чи суверенітету держави і виникають там, де при оцінці людських відносин користуються фінансовими показниками.

Висновки. Конфлікт не варто розглядати як неминучий спосіб існування економіки. Водночас важливо усвідомлювати, що будь-яка економічна угода, а не лише явно виражена стратегія конфронтації, може стати джерелом конфліктного потенціалу як для її безпосередніх учасників, так і для інших суб'єктів. Частина конфліктів може бути породжена не агресивними намірами, а некомпетентністю. Загалом запобігання конфліктів конструктивніший стратегічний орієнтир, ніж пошук переможних шляхів їх ведення. Уникнення конфліктів не треба ототожнювати з послабленням конкуренції, легальні й етичні форми якої необхідні для економічно обґрунтованого розподілу функцій між членами суспільства.

Пропонуємо виділяти за ознакою переважаючої мотивації ресурсно-орієнтовані та статус-орієнтовані фінансові конфлікти. Однак на практиці вони переважно мають змішаний характер. Обсяг певних ресурсів, якими володіє людина, підприємство чи держава нерідко служать показником їх статусу. Статус-орієнтована мотивація спричиняє схильність до нарощення певних кількісних чи інших формальних показників без урахування якісних характеристик відповідних процесів та явищ.

Зазвичай, сторони економічних конфліктів не ведуть боротьбу на взаємне знищення. Є певні критичні межі наступу на інтереси протилежної сторони конфлікту, після переходу яких вона може дуже різко відповісти агресору. Тому можливі вигоди і втрати від конфліктів мають, зазвичай, досить чіткі межі, вихід за які зумовлює потрапляння однієї зі сторін у критичне становище, що наражає інших учасників на підвищену небезпеку. На нашу думку, такі межі, зазвичай, можна розрахувати: якщо не аналітичними методами, то з допомогою імітаційного моделювання.

1. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. — К., 2008. — 48с.
2. Нестик Т. А. Экономический конфликт в аспекте его нематериальных ресурсов / Т. А. Нестик // Современная конфликтология в контексте культуры мира. — М., 2001. — С. 278—288.
3. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа : [учеб. пособие] / В. Н. Спицнадель. — СПб. : Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. — 326 с.
4. Либиг М. Стратегический контекст современного иррегулярного ведения войн [Электронный ресурс] // Военно-исторический форум : [сайт] / Михель Либиг. — Режим доступа : <http://vif2ne.ru/nvk/forum/archive/69/69153>.
5. Сунь-цзы. Трактаты о военном искусстве / Сунь-цзы, У-цзы ; [пер. с кит., предисловие и коммент. Н. И. Конрада.] — М. : АСТ: Астрель: СПб. : Terra Fantastica, 2011. — 606 с.
6. Попович М. В. Національна культура з погляду національної безпеки / М. В. Попович // Національна безпека: український вимір: щокв. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України, Ін-т пробл. нац. безпеки; редкол. : Горбулін В.П. (голов. ред.) [та ін.]. — К., 2009. — Вип. 3 (22). — 144 с., С. 12–17.

**THE TERMS OF CONFLICTS' APPEARANCE AND RESOLUTION IN THE
CONTEXT OF ECONOMIC SUBJECTS' FINANCIAL SECURITY**

Oleh Pidkhomnyi

*Ivan Franko National University of Lviv
Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine*

The importance of conflict concept in modern economic researches is proved in the article. It deals with alternative views on the conflict nature considering their resource and status-oriented motivation. There are specified differences of conflict and competition. It is revealed a number of conflict potential factors in the economic system of Ukraine in modern conditions. Attention is paid to strengthening the conflict potential trends in the relationship of domestic economic subjects in the context of their financial security. The guidance of financial conflicts' research methodology development is given.

Keywords: interest, resources, conflict, cooperation, financial security, misinformation.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТИМЧАСОВИХ АДМІНІСТРАЦІЙ ТА ЛІКВІДАЦІЙНИХ КОМІСІЙ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Софія Лобозинська, Катерина Єрмакова

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, пр. Свободи, 18*

Досліджено особливості діяльності тимчасових адміністрацій та ліквідаційних комісій у банках України. Розглянуто результати проведення процедури врегулювання неспроможності банківських установ у період з 2008 по 2016 рік, здійснено розгорнутий аналіз банків, що продовжили свою діяльність після закінчення дії тимчасової адміністрації, проаналізовано обсяг і структуру надходжень та виплат коштів банків у стадії ліквідації. Також досліджено досвід зарубіжних країн у сфері організації контролю за діяльністю неплатоспроможних банків та на його основі надано рекомендації щодо вдосконалення функціонування цих органів в Україні.

Ключові слова: тимчасова адміністрація, ліквідаційна комісія, ліквідатор, неплатоспроможність, оздоровлення, страхування депозитів, ФГВФО.

Вступ. Банки є специфічними установами, а банківська система – необхідний атрибут економіки будь-якої країни, оскільки вона в своїй сукупності надає суспільству послуги, близькі по своїй значущості до таких, які відносяться до функцій держави. Тому, при виникненні проблем у банківській сфері, держава вживає заходів, спрямованих на врегулювання ситуації, зокрема, шляхом встановлення власного контролю над банківською установою в особі тимчасової адміністрації та/або ліквідаційної комісії (ліквідатора). Діяльність цих органів передбачає тимчасове управління неплатоспроможним банком з метою приведення його діяльності у відповідність до нормативних вимог, або задля виведення такого банку з ринку найменш витратним способом.

Окремі питання, що стосуються діяльності тимчасових адміністрацій та ліквідаційних комісій висвітлені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Болдирев О., Васюренко О., Гойванюк Н., Діба М., Ассер Т., Влаго Р., Марінч М., Паркер Д. та інші. Однак, кризові явища в економіці України та банкрутство значної кількості банківських установ протягом останніх трьох років спонукають до більш глибокого вивчення цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення специфіки діяльності тимчасових адміністрацій і ліквідаційних комісій як тимчасових органів управління банком та розробка рекомендацій по вдосконаленню їх роботи в Україні.

Основними завданнями є: аналіз ефективності здійснення тимчасовими адміністраторами та ліквідаторами своїх функцій у вітчизняному банківському секторі; дослідження зарубіжного досвіду організації контролю за діяльністю

неплатоспроможних банків; розроблення рекомендацій щодо вдосконалення функціонування цих органів в Україні.

Методологічною основою проведеного дослідження є наукові праці вчених-економістів, нормативно-правові акти НБУ та ФГВФО щодо діяльності неплатоспроможних банків, статистичні та інформаційні дані інтернет-видань.

Результати. Діяльність тимчасових адміністрацій та ліквідаційних комісій варто оцінювати з огляду на зміни, що відбуваються в економічній та політичній ситуації в нашій державі. Тому доцільним вважаємо провести аналіз банківської системи України в контексті управління банками в процесі проведення тимчасової адміністрації та у стадії ліквідації в період від розгортання світової фінансової кризи в 2008 році й до «очищення» банківської системи та її перезавантаження у 2016 році. Так, аналіз показників табл. 1 висвітлює такі моменти:

1) найбільше від фінансових криз постраждали найменші за обсягами активів банки, що віднесені НБУ до IV групи – із 110 банків, до яких за останні вісім років застосовувалась тимчасова адміністрація, найбільша кількість (73 банки) відносяться саме до цієї групи. Однак, не лише вони зазнають впливу фінансової й політичної нестабільності – представники кожної із груп перебували під управлінням тимчасових органів в процесі їх оздоровлення чи виходу з ринку;

Таблиця 1

Динаміка й результати роботи тимчасових адміністрацій та ліквідаційних комісій в Україні за 2008-2016 рр.

Показник \ Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна кількість діючих банків (на початок року)	172	183	184	175	175	174	178	161	118
Банки, в які було введено ТА,	2	22	4	3	1	2	28	30	18
в тому числі банків:									
I групи	1	3	-	-	-	-	-	3	1
II групи	-	1	-	-	-	-	4	4	3
III групи	-	2	-	-	-	1	8	5	2
IV групи	1	16	4	3	1	1	16	18	13
Результат проведення тимчасової адміністрації:									
- продовження діяльності;	2	4	-	-	-	-	1	2	3
ліквідація.	-	18	4	3	1	2	27	28	15
Банків з тимчасовою адміністрацією у відсотках до загальної кількості діючих банків, (%)	1,2	12,1	2,2	1,7	0,6	1,1	15,7	18,6	15,3
Банків ліквідовано у відсотках до кількості банків з ТА, (%)	0	77,3	100	100	100	100	96,4	93,3	83,3
Ліквідація без введення тимчасової адміністрації	-	-	-	-	-	-	-	3	3

Джерело: складено авторами на основі даних [5, 6]

2) в результаті проведення процедури тимчасової адміністрації продовжили свою діяльність лише 12 (зі 110) банківських установ. Проте, до цієї цифри ввійшли також такі банки, як ПАТ «КБ «Надра», АКБ «Київ», АКБ «Національний кредит», АТ «Західінкомбанк» та ПАТ «Діалогбанк», які після відновлення діяльності на деякий термін, згодом були ліквідовані; в трьох із цих банків з різних причин досі діє

тимчасова адміністрація – в ПАТ «КБ «Фінансова ініціатива», АТ «Родовід банк» (повторна ТА) і ПАТ «Банк «Юнісон» ще тривають судові спори. Фактично, продовжили свою діяльність після проведення ТА лише чотири банки: ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «АБ «Укргазбанк», ПАТ «Астра банк» та ПАТ «Приватбанк»;

3) за співвідношенням загальної кількості банків, в які було запроваджено тимчасову адміністрацію та банків, щодо яких було прийнято рішення про ліквідацію, то 94,5 % банківських установ припинили свою діяльність після оголошення їх неплатоспроможними та оздоровлення тимчасовими адміністраторами.

Крім того, в 2015 р., у зв'язку із політичною ситуацією, НБУ прийняв рішення про ліквідацію трьох банків, що були зареєстровані на непідконтрольних Україні територіях – ПАТ «Банк «Морський» (Севастополь), ПАТ «Чорноморський банк розвитку та реконструкції» (Сімферополь), АТ «СП БАНК» (Луганськ). А у 2016 році НБУ прийняв рішення про ліквідацію трьох банків через порушення законодавства – ПАТ «КБ «Преміум», АТ «КБ «Союз», ПАТ «КСГ банк», ще два банки будуть ліквідовані за ініціативою власників – ПАТ «Фінексбанк» та ПАТ «Інвестиційно-трастовий банк».

Для більш повного аналізу ефективності введення тимчасових адміністрацій, розглянемо динаміку показників прибутковості активів (ROA) та капіталу (ROE) банків (I-III групи), які продовжили своє функціонування в періоди до, під час та після введення в них тимчасової адміністрації (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка ROA та ROE банків, що були віднесені до категорії неплатоспроможних і продовжили діяльність в 2008-2011 рр.

№ з/п	Назва банку	01.07.2008	01.01.2009	01.07.2009	01.01.2010	01.07.2010	01.01.2011	01.07.2011
Показник ROA, %								
1	ПАТ «Промінвестбанк»	0,26	0,48	-1,36	-9,44	-1,54	-2,67	0,01
2	АКБ «Національний кредит»	0,66	0,02	1,32	0,06	-0,76	-13,55	-3,41
3	АКБ «Київ»	0,43	0,80	-28,83	-86,24	-7,34	-7,75	0,25
4	ПАТ КБ «Надра»	0,25	0,10	-3,66	-5,33	0,02	0,02	0,01
5	АТ «Західкомбанк»	1,16	1,73	-7,48	-14,39	0,44	0,01	0,06
6	ПАТ «Укргазбанк»	0,57	1,51	-0,57	-36,45	0,05	0,07	0,04
Показник ROE, %								
1	ПАТ «Промінвестбанк»	3,28	3,04	-11,48	-49,04	-9,11	-18,41	0,08
2	АКБ «Національний кредит»	6,04	0,18	8,21	0,25	-3,79	-151,16	-78,99
3	АКБ «Київ»	3,06	6,09	196,3	-252,32	-33,52	-32,14	0,96
4	ПАТ КБ «Надра»	3,03	1,41	-130,5	-287,3	0,95	0,99	0,01
5	АТ «Західкомбанк»	8,94	12,7	-84,2	-200,2	2,5	0,04	0,24
6	ПАТ «Укргазбанк»	5,62	14,06	-5,57	-4627,3	0,32	0,51	0,34

Джерело: розраховано авторами за даними [6].

Динаміка показників прибутковості активів (ROA) в банках, що продовжили функціонування після введення тимчасової адміністрації, протягом розглянутого періоду свідчить про те, що вони були досить низькими, однак це є характерним для тогочасного стану українського банківського сектору в посткризовий період.

Зазначимо, що починаючи з другого півріччя 2011 року цей показник практично у всіх банках набув додатного значення. Щодо показника прибутковості капіталу (ROE), то він також був на досить низькому рівні у зв'язку із збитковою діяльністю банків у цей період. Найбільші значення – 0,96 та 0,34 % у АКБ «Київ» і ПАТ «Укргазбанк» відповідно.

Однак, більшість банків, що продовжили свою діяльність після оздоровчих заходів тимчасових адміністрацій в 2008-2009 роках, виявились неспроможними подолати наступну кризу, що почалась в 2014 р. Тому, чотири з шести банків були повторно віднесені до категорії неплатоспроможних – АКБ «Національний кредит», АКБ «Київ» (передача активів ПАТ «Укргазбанк»), ПАТ КБ «Надра», АТ «Західкомбанк», – та в них у 2014-2015 рр. було розпочато процедуру ліквідації.

Щодо результатів проведення тимчасової адміністрації починаючи з 2012 року, то існує лише два приклади успішного врегулювання неплатоспроможності – це ПАТ «Астра банк», та ПАТ «Приватбанк».

ПАТ «Астра банк» (тепер – ПАТ «Агропросперіс банк») після введення тимчасової адміністрації 20.03.2015 через чотири місяці роботи був проданий інвестору (17.07.2015 – AGRO HOLDINGS (UKRAINE) LIMITED).

На особливу увагу заслуговує процес врегулювання неплатоспроможності ПАТ «Приватбанк» – найбільшого банку в Україні – шляхом його продажу державі. Розглянемо деякі дані щодо діяльності банку в 2014-2016 рр. За час загострення кризових явищ у 2014-15 рр. ПАТ «Приватбанк» отримав від НБУ стабілізаційні кредити на суму 27,5 млрд. грн., а станом на кінець III кв. 2016 року його заборгованість перед НБУ склала 21,1 млрд. грн., тобто, вона поступово зменшувалась [6]. Однак, відтік коштів вкладників з банку відбувалось значно швидшими темпами, про що свідчить те, що обсяг рефінансування покривав відтік вкладів менш, ніж на 40%. Це, а також постійні зміни в нормативних актах НБУ щодо оцінки заставленого майна призвело до того, що в серпні 2016 року Національний банк України встановив потребу «Приватбанку» в капіталі на рівні 148 млрд. грн. [2]. Відповідно, внаслідок неспроможності докапіталізувати банк в такому розмірі, а також через постійні інформаційні атаки, власники ПАТ «Приватбанк» звернулись до держави з пропозицією його націоналізувати. Так, для проведення цієї процедури, 19.12.2016 банк було віднесено до категорії неплатоспроможних і введено тимчасову адміністрацію для виконання технічних умов передачі банку у власність держави. А вже 22.12.2016 тимчасову адміністрацію було припинено шляхом реалізації плану врегулювання – продаж 100% акцій державі.

З огляду на проведений аналіз, на даному етапі діяльність тимчасових адміністрацій не є ефективною, про що свідчать наведені статистичні дані й той факт, що лише чотири банки, в яких проводилась тимчасова адміністрація зараз функціонують. А в 94,5% банків, у яких проводились заходи щодо виведення з ринку, було відкликано ліцензію та розпочато ліквідацію.

Станом на 1.01.2017 у стадії ліквідації знаходиться 81 банківська установа. Відповідно до законодавства, термін дії процедури ліквідації складає не більше двох років, також ФГВФО може продовжити її дію «на строк до двох років з можливістю повторного продовження на строк до одного року» [7]. Виходячи із аналізу дат початку і завершення ліквідації спостерігається тенденція до продовження термінів здійснення процесу ліквідації. Так, в двох банках досі триває ліквідація, що почалась ще у 2013 р., а в 2014 році в 17 банках була впроваджена ліквідація та тільки в трьох із них дата її завершення відповідає початковому терміну – 2 роки. Це свідчить про

невідповідність строків ліквідації, які закріплені в законодавстві та реально необхідних для завершення цієї процедури термінів.

Ефективність діяльності ліквідаційних комісій (ліквідаторів) банків найкраще розкривають показники надходжень та виплат коштів протягом здійснення ліквідаційних процедур. Так, за 2016 рік загальна сума виплат коштів вкладникам та кредиторам банків, що перебувають у стані ліквідації склала 14,9 млрд. грн., а динаміка суми виплат протягом року представлена на рис. 1.

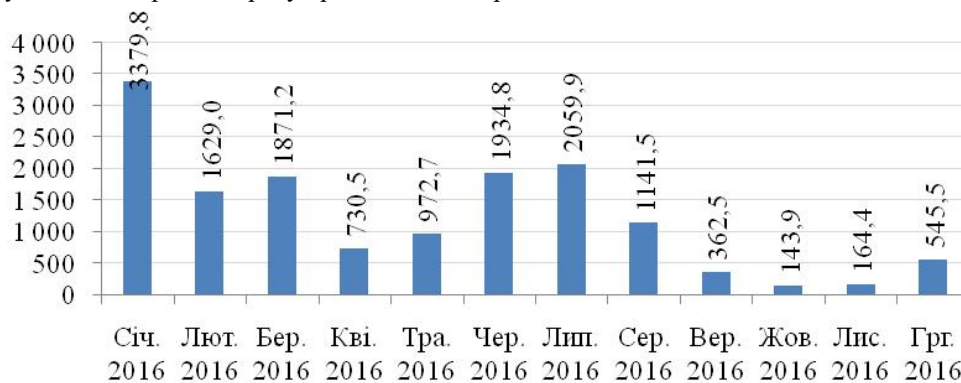


Рис. 1. Динаміка виплат коштів вкладникам та кредиторам банків, що ліквідуються в 2016 році, в млн. грн.

Джерело: складено авторами на основі даних [5].

Динаміка надходжень до неплатоспроможних банків у 2016 р. представлена на рис. 2. Вони представлені надходженнями від погашення кредитів, частка яких дорівнює 54,2 % від загальної суми надходжень за 2016 рік; надходженнями від продажу активів – 44,4% та орендними платежами – 1,4%. Загальна сума надходжень склала 7,2 млрд. грн.

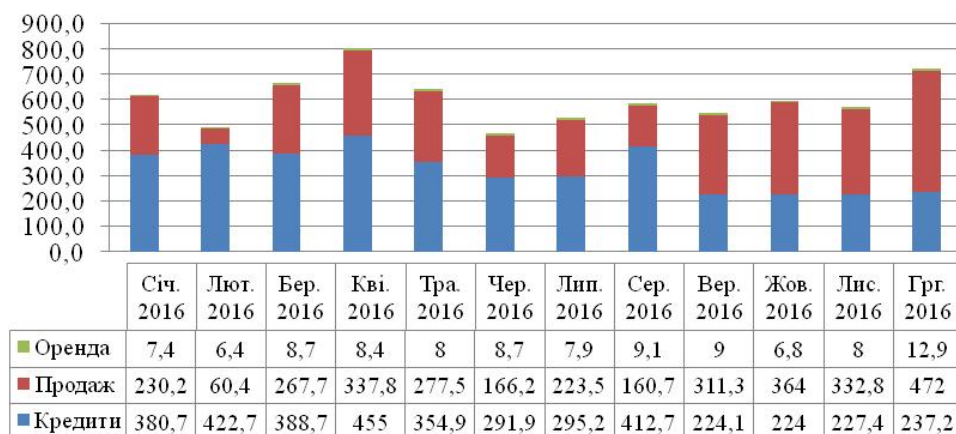


Рис. 2. Динаміка надходжень до неплатоспроможних банків у 2016 році, в млн. грн.

Джерело: складено авторами на основі даних [5].

Важливо звернути увагу на те, що частка надходжень від продажу майна банків, що ліквідуються в загальній сумі надходжень з вересня 2016р. збільшується. Цьому зростанню передувало представлення проекту “Prozotto.Продажі”, поступове впровадження якого дозволяє вирішити основні проблеми в процесі електронного продажу майна, зокрема, – це:

непрозорий процес торгів, коли відбувались маніпуляції в ході торгів, обмежувався доступ учасників;

велика кількість торгових платформ (більше 30), що кваліфіковані ФГВФО, однак продаж понад 80% майна відбувався лише на 5 із них [5];

відсутність затверджених правил проведення аукціонних торгів та єдиного регулятора, який би слідкував за їх дотриманням;

монополізм ДП СЕТАМ при реалізації активів, що знаходяться в заставі за кредитами НБУ та при продажі заставного майна ДВС [3].

Таким чином, проаналізувавши показники надходжень та виплат коштів, бачимо, що суми виплат в 2,1 рази перевищують загальну суму надходжень. Тобто всі надходження до банків, що знаходяться на стадії ліквідації можуть покрити лише 48 % вимог вкладників та кредиторів до них. Це означає, що банки-банкрути мають дуже велику частку неліквідних активів, які швидкими темпами знецінюються та приносять, за даними ФГВФО, щонайбільш 10-20 % від очікуваних надходжень [5]. Також це призводить до того, що кошти ФГВФО швидко скорочуються і він змушений вдаватись до кредитів з боку НБУ та уряду для виплат гарантованої суми вкладникам [10, с. 89].

Щодо досвіду діяльності тимчасових адміністрацій та ліквідаційних комісій зарубіжних країн, то доцільно його необхідно розглянути у кількох аспектах. По-перше, це на які органи покладаються повноваження щодо виведення банків з ринку (зокрема, шляхом ліквідації) в тій чи іншій країні. У більшості випадків система страхування вкладів є державною (США, Велика Британія, Польща, Україна), однак є й приклади, коли функції забезпечення вкладників повністю перекладені на банківські установи шляхом створення окремих страхових фондів (Аргентина) [4, с. 5-6].

Встановлення системи страхування вкладів на державному рівні є доволі великим тягарем для коштів держави, особливо в періоди криз, що ми бачимо зараз на прикладі України. Так, у деяких країнах зараз впроваджені змішані системи, де функції контролюючого органу при виведенні неплатоспроможних банків з ринку розподілені між державним та приватним сектором (Німеччина, Японія). Тобто, має бути розглянута можливість переходу української системи страхування вкладів на змішану із перекладанням функцій щодо створення страхового фонду, виплати відшкодування вкладникам і контролю за проведенням тимчасової адміністрації та ліквідації банків з державних органів на некомерційні організації (зокрема, асоціації банків).

По-друге, перегляду потребують і шляхи виведення банків з ринку. Тут варто звернутись до шляхів розв’язання ситуації неплатоспроможності банківських установ у США. Федеральна корпорація страхування депозитів США використовує такі способи, як [12]: 1) фінансова підтримка для придбання активів або прийняття на себе зобов'язань (P&A); 2) створення бридж-банку – тимчасового банку, який керується страховиком депозитів для придбання активів і переведення на його баланс зобов'язань неспроможного банку до закінчення процедури врегулювання або продажу банку інвестору; 3) фінансова допомога з боку держави задля оздоровлення неплатоспроможного банку; 4) проведення санації, реструктуризації, злиття;

5) доведення до банкрутства, ліквідація і виплата відшкодування вкладникам та кредиторам.

Бачимо, що в національному законодавстві недостатньо уваги приділено таким важливим способам розв'язання проблеми неплатоспроможності як оздоровлення та реструктуризація. Причому, в законодавстві закріплені 3 способи виведення неплатоспроможного банку з ринку шляхом ліквідації, а способу, який би включав оздоровчі заходи не розроблено. Тож за необхідне вважаємо включення до ЗУ «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» такого способу, як проведення санації, реструктуризації чи злиття. Також доцільно об'єднати заходи, що передбачають відкликання ліцензії та ліквідацію [11]: 1) ліквідація неплатоспроможного банку з відшкодуванням з боку ФГВФО коштів за вкладами фізичних осіб, 2) ліквідація з відчуженням всіх або частини активів і зобов'язань на користь приймаючого банку та 3) ліквідація активів і зобов'язань банку з відкликанням банківської ліцензії та подальшою ліквідацією.

Ще одним шляхом врегулювання неспроможності є конвертація банківських вкладів в акції. Конвертація вкладів була застосована в період Кіпрської банківської кризи 2013 року, коли вклади, що перевищували гарантовану суму 100 тис. євро, примусово конвертували в акції двох найбільших банків країни (Bank of Cyprus, який підлягав реструктуризації та Cyprus Popular Bank, що мав бути ліквідований). Кіпрський досвід розповсюджено на країни Європейського Союзу. Наприкінці 2014 року в ЄС були впроваджені нові правила наднаціонального нагляду, за якими порятунок неплатоспроможних банків шляхом націоналізації обмежується першочерговою капіталізацією за рахунок коштів акціонерів, держателів облігацій та великих вкладників, участь яких в капіталізації не повинна перевищувати 8% збитків банків (з 2016 року) [9, с. 152]. Мотивом прийняття нових правил стали занадто великі обсяги програм державного порятунку банків, що призвело до зростання дефіцитів державних бюджетів та державного боргу країн ЄС, який, в свою чергу, накопичився в портфелях європейських банків.

Що стосується України, то такий захід зараз тільки розглядається та обговорюється в професійних колах. У конвертації вкладів в акції не зацікавлені, насамперед, акціонери та самі вкладники. За обставин значної девальвації гривні та масового виведення депозитів з банків конвертація може спровокувати ще більшу паніку та недовіру вкладників. Тому, на нашу думку, такий захід доцільно впровадити в посткризовий період як превентивний захід задля посилення відповідальності великих вкладників та кредиторів.

Для вдосконалення роботи тимчасових адміністрацій та ліквідаційних комісій в Україні недостатньо реформування лише системи страхування вкладів. Зараз одною із найбільш проблемних сфер є гілка судової влади. Судові процеси часто є способом затягування часу у справі, або ж прийняті рішення є суперечливими і після подання апеляції визнаються такими, що суперечать законодавству [1]. Тому судова реформа є одним із нагальних питань на шляху до покращення вітчизняної системи гарантування вкладів. Мають бути чітко встановлені строки розгляду справ, пов'язаних із визначенням законності дій НБУ та уповноважених на тимчасову адміністрацію та ліквідацію осіб. Крім того, важливим є визначення юрисдикції судових суперечок, що пов'язані із ліквідацією банківської установи, адже зараз цими питаннями займаються господарські та адміністративні суди. Так, має бути законодавчо закріплено, що до адміністративної юрисдикції належать спори між вкладниками та державою в особі

ФГВФО. В свою чергу, господарський суд має займатись врегулюванням суперечок між банком, що ліквідується та його кредиторами.

Також вдосконалення потребує діяльність правоохоронних органів в частині співпраці з ФГВФО щодо розкриття корупційних та шахрайських дій власників та керівників банків, що визнані неплатоспроможними, а також контролюючих органів (службовців НБУ та уповноважених осіб ФГВФО). Наразі, із близько 400 заяв про вчинення кримінальних злочинів, що були подані Фондом щодо власників та керівників неплатоспроможних банків, лише у двох випадках справа завершилась обвинувальним вироком [5]. Так, обґрунтоване й своєчасне притягнення до відповідальності осіб, дії яких призвели банківську установу до банкрутства, сприятимуть збереженню активів банківських установ та підвищать ступінь захищеності майнових прав їх вкладників та кредиторів.

Висновки. З огляду на проведені дослідження, варто підсумувати, що в сучасних умовах ефективність діяльності як тимчасових адміністрацій, так і ліквідаційних комісій є досить низькою, що зумовлено їхньою непристосованістю до роботи в кризовий період, коли виведенню з ринку підлягає значна кількість банків.

Для вдосконалення діяльності тимчасових органів управління неплатоспроможним банком необхідне реформування як існуючої в Україні системи страхування вкладів, так і правоохоронних та судових органів. Розроблення дієвих механізмів відшкодування вкладникам та кредиторам їх коштів, вдосконалення переліку способів врегулювання неплатоспроможності та розподіл повноважень щодо виведення збанкрутілих банків з ринку на користь банків та їх об'єднань є важливими кроками на шляху до вдосконалення як системи гарантування вкладів, так і роботи тимчасових адміністрацій та ліквідаційних комісій.

1. Макаренко І. НБУ ліквідував більшість банків незаконно [Електронний ресурс] / І. Макаренко // Українські національні новини. – 2017. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news>
2. Що стоїть за націоналізацією Приватбанку. Версія екс-правління [Електронний ресурс] // Інтернет-видання Економічна правда. – 2016. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/>
3. Самаєва Ю. Розкрадання банківських гробниць [Електронний ресурс]/ Ю. Самаєва // Інтернет-видання Дзеркало тижня. Україна. – 2016. – № 11. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/finances>
4. Інформаційний портал Банкрутство і ліквідація в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankruptcy-ua.com/news>
5. Коваленко Т. Л. Аналіз міжнародних систем гарантування вкладів / Т. Л. Коваленко Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 5-11.
6. Матеріали офіційного сайту Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua>.
7. Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
8. Пасічник, І. В. Система антикризового управління банками України / І. В. Пасічник, В. А. Зорянський // Вісник Університету банківської справи. – 2015. – № 2. – С. 92-97.
9. Приймак С. Європейський досвід захисту прав споживачів на ринку банківських послуг / С. Приймак // Антикризове управління економікою України: нові

- виклики : матеріали III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. – Київ : КНЕУ, 2015. – С. 150-153.
10. Lobozyńska S. Protection of the rights of individual depositors in Ukrainian banking market // Journal of Finance and Financial Law.(2016) Vol. III, no. 1. P.83-97.
 11. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] : Закон України від 23 лютого 2012 року № 4452-VI ; зі змінами і доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
 12. Parker, D. C. Closing a failed bank [Electronic resource] : resolution practices and procedures / by David C. Parker. – Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2010. – 226 p. – URL : http://library.univ.kiev.ua/ukr/host/viking/db/ftp/books/other/parker_closing_2010.pdf

THE FEATURES OF ACTIVITIES OF TEMPORARY AUTHORITIES AN LIQUIDATION COMMITTEES IN UKRAINIAN BANKS

Sophia Lobozyńska, Kateryna Yermakova

*Lviv National University named by Ivan Franko
79008 Lviv, Svoboda Avenue 18*

The article exposes features of activities of temporary authorities an liquidation committees in Ukrainian banks. The detailed analysis of banks' activities in the period from 2008 to 2016 was carried out; the volume and structure of revenues and disbursement of insolvent banks were analyzed. The problems of withdrawal the banks from the Ukrainian banking system were exposed. The international experience in the sphere of insolvent banks' controlling of different countries was also studied. It was given the recommendations for improving the functioning of temporary administrators and liquidation commissions in Ukraine due to the experience of foreign countries.

Key words: temporary administration, receivership, liquidation commission, liquidator, insolvency, bank resolution, deposit insurance, DGF.

ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОДИННОГО РОЗПОДІЛУ НАЦІОНАЛЬНОГО ДОХОДУ В УКРАЇНІ

Тетяна Моряк, Василь Буняк

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
tmoryak@gmail.com

Розглянуто основні визначники, які опосередковують процес родинного розподілу національного доходу. Виявлено, що вирішальний вплив на структурно-динамічні характеристики доходів домогосподарств чинять динаміка реального ВВП, продуктивність праці, державне регулювання оплати праці, рівень мінізації економіки, монополізм роботодавців, ефективність інституту власності, пріоритети соціальної політики тощо. Розкрито специфіку формування доходів домогосподарств у докризовий та посткризовий періоди. Акцентовано на проблемах вітчизняної офіційної статистики у виявленні об'єктивного рівня диференціації доходів населення.

Ключові слова: родинний розподіл національного доходу, заробітна плата, соціальні трансфери, реальний наявний дохід, рівень бідності, диференціація доходів населення.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в економіці України супроводжуються періодичним падінням рівня реальних доходів населення, зростанням нерівності у їх розподілі та поширенням бідності. Особливої гостроти проблема набула в умовах фінансово-економічної кризи останніх років, упродовж якої падіння обсягів національного виробництва, високі темпи інфляції, знецінення національної валюти спричинили стрімке зниження життєвого рівня населення та істотну його поляризацію за рівнем доходів та майна. Відтак актуалізується питання підвищення ефективності механізму родинного розподілу національного доходу задля зниження рівня бідності та послаблення соціальної напруги в суспільстві.

Стан дослідження. Процес родинного розподілу національного доходу (РРНД), інструментарій його державного регулювання є об'єктом істотних наукових інтересів як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Окремим аспектам цього питання присвячені праці Вільчинської О.М., Дутчак А.В., Кізіми Т.О., Кухти П.В., Лібанової Е.М., Малого І.Й., Савенко О.Л., Тютюникової С.В., Холода Н.М., Щерби Х.І. та ін. Однак недостатня увага приділена визначникам механізму привласнення національного доходу в межах суспільства, що обумовлюють його характерні ознаки та риси в Україні.

Метою статті є аналіз ключових детермінант родинного розподілу національного доходу в Україні та виділення його особливостей та специфіки у вітчизняній економіці.

Виклад основних положень. Механізм РРНД опосередковує значна кількість визначників, які відповідним чином впливають як на величину особистих доходів домогосподарств, так і на їх структуру. Вагомий вплив на процес формування родинного розподілу національного доходу чинить інституційне середовище, особливо панівні тип і форма власності, сукупність політичних інституцій та процедур, механізм та інструментарій державного регулювання економіки, морально-етичні доміанти основних економічних суб'єктів. Однак більшість економістів вважають, що динаміка доходів домогосподарств найістотніше залежить від стану економічної кон'юнктури і тісно корелює з динамікою ВВП. У фазі спаду реальний ВВП скорочується, зростають масштаби безробіття, знижуються доходи населення. Відновлення ж економічного зростання генерує підвищення добробуту домогосподарств.

Статистичні дані для України підтверджують стійкий однонаправлений зв'язок динаміки індексів фізичного обсягу продукції та реального наявного доходу (рис. 1).

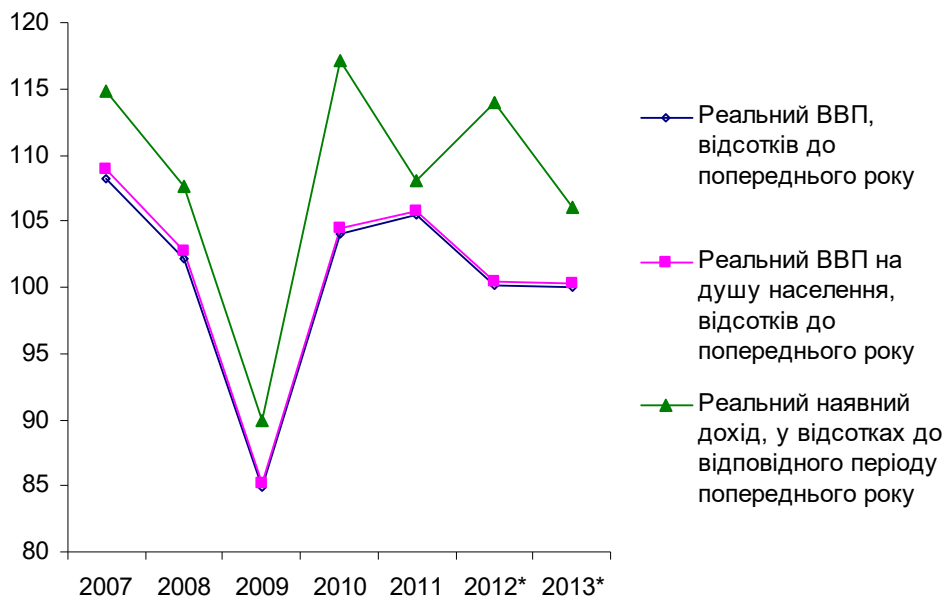


Рис. 1. Темпи приросту реального наявного доходу, реального ВВП та реального подушного ВВП (%)

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Найпомітніше вплинула на доходи домогосподарств світова фінансово-економічна криза. Співставлення індексів фізичного обсягу продукції з динамікою реального наявного доходу показали, що від'ємний темп приросту реальних наявних доходів населення України зафіксовано у 2009 році порівняно із 2008 роком (- 10%) – періоду найглибшого економічного спаду (- 15,1%) (див.табл. 1).

Тісну залежність між динамікою ВВП і доходами населення підтверджує і динаміка структури ВВП за категоріями доходу. Так, упродовж 2006-2013 рр. (часового діапазону, упродовж якого спостерігалися суттєві коливання економічної

активності) частка оплати праці найманих працівників у структурі ВВП залишалася відносно стабільною (тобто змінювалася синхронно з ВВП) і перебувала в діапазоні від 47,5% ВВП у 2006 р. до 50,1% ВВП у 2013р. (див.рис.2).

Таблиця 1

Динаміка індексів фізичного обсягу продукції та реального наявного доходу за 2007-2014 рр, млн. грн.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	2013*	2014
Індекси фізичного обсягу:								
- ВВП, відсотків до попереднього року	108,2	102,2	84,9	104,1	105,4	100,2	100,0	93,4
- ВВП на душу населення, відсотків до попереднього року	108,9	102,8	85,2	104,5	105,8	100,4	100,3	93,7
Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	114,8	107,6	90	117,1	108	113,9	106,1	91,0

* розрахунки здійснено відповідно до "Методологічних положень оновленої версії системи національних рахунків 2008 року" (Наказ Держстату Джерело: Статистичні щорічники України за відповідні роки

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>



Рис. 2. Динаміка структури ВВП за категоріями доходу, 2007-2013 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Система національних рахунків України виокремлює наступні види доходів домогосподарств: 1) заробітна плата; 2) прибуток і змішаний дохід; 3) доходи від власності; 4) соціальні допомоги та інші отримані поточні трансфери. У структурі доходів домогосподарств України найбільшу питому вагу займають доходи від оплати праці. Динаміку та структуру доходів населення України за 2007-2014рр. наведено у таблиці 2.

Зауважимо, що аналіз відповідних статистичних даних засвідчує схожість структури ВВП за категоріями доходу країн Європейського Союзу та України. Так, у 2014р. компенсація оплати праці найманим працівникам у країнах ЄС становила в середньому 47,9% ВВП, частка валового прибутку та змішаного доходу – 40,2% ВВП, податки на виробництво та імпорт за виключенням субсидій наближались до 12% ВВП. Найнижча частка заробітної плати у структурі ВВП у 2014 р. була характерна для Румунії (31,3%) та Греції (33,4%), тоді як наймані працівники Данії привласнювали 53,3 % національного доходу [10]

Таблиця 2

Динаміка та структура доходів населення України за 2007-2014рр, млн. грн.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	2013*	2014
Доходи - всього	623289	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1548733	1516768
в тому числі:	-	35,7	5,8	23,1	15,0	15,1	6,2	-2,1
заробітна плата	278968	366387	365300	449553	529133	609394	630734	615022
темпи приросту, %	-	31,3	-0,3	23,1	17,7	15,2	3,5	-2,5
питома вага у доходах	44,8	43,3	40,8	40,8	41,8	41,8	40,7	40,5
прибуток та змішаний дохід	95203	131139	129760	160025	200230	224920	243668	254307
темпи приросту, %	-	37,7	-1,1	23,3	25,1	12,3	8,3	4,4
питома вага у доходах	15,3	15,5	14,5	14,5	15,8	15,4	15,7	16,8
доходи від власності (одержані)	20078	28432	34654	67856	68004	80769	87952	8511
темпи приросту, %	-	41,6	21,9	95,8	0,2	18,8	8,9	-3,2
питома вага у доходах	3,2	3,4	3,9	6,2	5,4	5,5	5,7	5,6
соціальні допо- моги та інші одержані поточ- ні трансфери	229040	319683	364572	423741	469386	542781	586379	562325
темпи приросту, %	-	39,6	14,0	16,2	10,8	15,6	8,0	-4,1
питома вага у доходах	36,7	37,8	40,8	38,5	37,1	37,2	37,9	37,1
Наявний дохід	470953	634493	661915	847949	988983	1149244	1215457	1151656
темпи приросту, %	-	34,7	4,3	28,1	16,6	16,2	5,8	-5,2
питома вага у доходах	75,6	75,0	74,0	77,0	78,1	78,8	78,5	75,9

Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	10126	13716,3	14372,8	18485,6	21637,9	25206,4	26719,4	26782,1
темпи приросту, %	-	35,5	4,8	28,6	17,1	16,5	6,0	0,2
Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	114,8	107,6	90	117,1	108	113,9	106,1	88,5
темпи приросту, %	14,8	7,6	-10	17,1	8	13,9	6,1	-11,5

* розрахунки здійснено відповідно до "Методологічних положень оновленої версії системи національних рахунків 2008 року"

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Питома вага заробітної плати у структурі доходів населення впродовж аналізованого періоду залишалась доволі стабільною – 40,8- 44,8%. Динаміка заробітної плати у структурі доходів домогосподарств не виявляє чіткого тренду. Так, у перші роки кризи 2008-2010 вона знижується майже на чотири процентних пункти: з 44,5% у 2007р. до 40,8% – у 2009-2010рр. Упродовж 2011-2012 рр. питома вага заробітної плати у доходах зростає до 41,8%, а упродовж наступних двох років незначно знижується – на один процентний пункт (див.рис.2.3.)

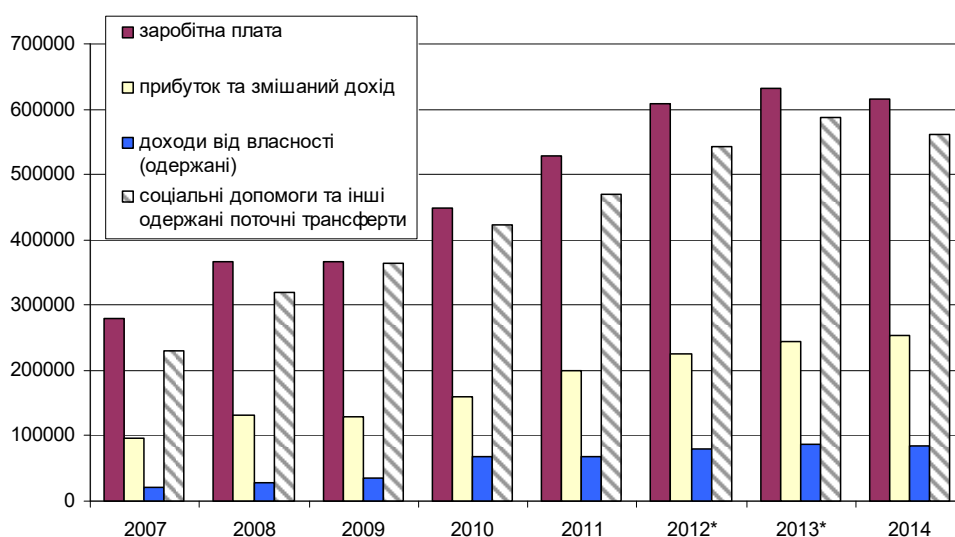


Рис. 3 Динаміка структури грошових доходів населення України, 2000-2014 рр. (млн.грн)

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики.- [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Переважаюча частка заробітної плати у структурі доходів населення обумовлює і домінуючу роль рівня, динаміки та державного регулювання оплати праці у системі визначників родинного розподілу національного доходу. Ключовим детермінантом рівня оплати праці в країні є мінімальна заробітна плата (МЗП). Величина її оптимального розміру є об'єктом наукової полеміки. Адепти вищого рівня мінімальної заробітної плати аргументують свої міркування не лише необхідністю встановлення соціально справедливої ціни на ринку праці та підтримкою малозабезпечених верств населення, а й збільшенням ефективного попиту та його мультиплікативним впливом на зростання ВВП. Їх опоненти у запровадженні мінімальної заробітної плати вбачають одну з головних причин виникнення вимушеного безробіття, зростання тінізації ринку праці через зменшення легальної зайнятості та уповільнення темпів економічного зростання.

У розвинених ринкових країнах орієнтиром рівня мінімальної оплати праці є розмір прожиткового мінімуму (ПМ). До 2009р. рівень мінімальної заробітної плати офіційно затверджувався нижчим від прожиткового мінімуму, однак спостерігалась тенденція до їх постійного зближення. Так, якщо ще у 2005р. ПМ становив 423 грн, а середній показник МЗП – 298,5 грн. (близько 70,6% ПМ), то вже у 2007р. МЗП становила 85,2% ПМ, а у 2009р. – майже 93%. Починаючи з 2009 р., МЗП на кілька відсотків перевищує розмір ПМ (див. табл.3)

Не дивлячись на зростання абсолютного розміру мінімальної заробітної плати в Україні, реальна її величина внаслідок інфляції та девальваційних процесів постійно знижувалась. Темпи інфляції, відображені у динаміці ІСЦ, перманентно перевищували як темпи зростання, прожиткового мінімуму, так і темпи зростання мінімальної та середньорічної заробітної плати (див.табл.3).

Таблиця 3

	Середньорічний розмір ПМ, грн	Темпи приросту ПМ, %	МЗП, грн	Темпи приросту МЗП, %	МЗП як % ПМ	МЗП як % СЗП	Середньорічна заробітна плата (СЗП)	Темпи приросту СЗП, %	ІСЦ	СЗП у дол. еквів.*	Темпи приросту СЗП у дол. еквівал, %
2005	423,0	-	298,5	-	70,6	37	806	-	113,5	157,3	-
2006	463,8	9,6	375	25,6	80,9	36	1041	29,2	109,1	206,1	31
2007	518,5	11,8	440	17,3	84,9	32,6	1351	29,8	112,8	267,5	29,8
2008	607,5	17,2	547,5	24,4	90,1	30,3	1806	33,7	125,2	342,9	28,2
2009	638,5	5,1	650,8	18,9	101,9	34,1	1906	5,5	115,9	244,6	-28,7
2010	843,2	32,1	894	37,4	106	39,9	2239	17,5	109,4	282,1	15,3
2011	914,1	8,4	972,5	8,8	106,4	36,9	2633	17,6	108,0	330,5	17,2
2012	1042,4	14,0	1104,2	13,5	105,9	36,5	3026	14,9	100,6	378,7	14,6
2013	1113,7	6,8	1182,5	7,1	106,2	36,2	3265	7,9	99,7	408,5	7,9
2014	1176,0	5,6	1218	3,0	103,6	35	3480	6,6	112,1	292,2	-28,5

* - За середньорічним курсом НБУ

Джерело: складено і розраховано за даними Державної служби статистики

Мінімальний гарантований дохід (годинний, місячний), що його отримує працівник за виконану роботу, встановлений у більшості країн європейських країн. У 2014р. у 22 з 28 країн ЄС визначався мінімальний рівень оплати праці. Шість країн ЄС (Австрія, Данія, Фінляндія, Німеччина, Італія та Швеція) не мають мінімальної заробітної плати, встановленої урядом, однак існують певні колективні домовленості

щодо цього питання. Найбільший розмір мінімальної заробітної плати встановлено у Люксембургу (2593 дол.), а найменший у Болгарії (233 дол.). У деяких нових членах ЄС, таких як Словенія, Кіпр і Мальта вищий рівень МЗП, ніж у старих членах ЄС (див табл.4)

Таблиця 4

Мінімальна заробітна плата у країнах ЄС, 2014р.

	EUR	USD	МЗП як відсоток середнього місячного заробітку (2010), %
Люксембург	1921	2593,35	57
Бельгія	1501	2026,35	51
Нідерланди	1485	2004,75	50
Ірландія	1461	1972,35	48
Франція	1455	1964,25	60
Великобританія	1226	1655,1	47
Кіпр	870	1174,5	
Словенія	789	1065,15	57
Іспанія	752	1015,2	41
Мальта	702	947,7	53
Греція	683	922,05	40
Португалія	565	762,75	60
Польща	405	546,75	48
Хорватія	396	534,6	47
Естонія	355	479,25	40
Словачія	352	475,2	46
Венгрія	327	441,45	50
Латвія	320	432	50
Греція	309	417,15	51
Литва	289	390,15	53
Румунія	202	272,7	42
Болгарія	173	233,55	50
В середньому	751,72	1014,83	51

Джерело: складено за *National minimum wages in the EU Monthly minimum wages in euro varied by 1 to 10 across the EU in January 2015 Variation reduced to 1 to 4 when expressed in PPS*<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6652357/3-26022015-AP-EN.pdf>; *Minimum wage in European Union 2014*<https://www.reinisfischer.com/minimum-wages-european-union-2014>

У 2010р. мінімальна заробітна плата як відсоток валового місячного заробітку була нижча 60% для всіх країн членів – ЄС, будучи найнижчим у Греції та Естонії (по 40%) і найвищим у Португалії та Франції (по 60%) [11].

В Україні упродовж аналізованого періоду МЗП становить близько 35% середньорічної заробітної плати. Лише у 2010р. досліджуваний показник досяг майже 40%. Однак і сам рівень середньорічної заробітної плати є значно нижчим, ніж у розвинених європейських країнах. В Україні найвищий рівень середньорічної заробітної плати в доларовому еквіваленті спостерігався у 2008р. (342,9 дол.) та у 2013р. (408,5 дол.) У 2014р. внаслідок стрімкої девальвації національної валюти вона знизилась до 292,2 дол. (див. табл.3).

Штучне заниження заробітної плати бере свої витoki ще з колишнього СРСР, у якому безплатні освіта, наука, охорона здоров'я своєрідною компенсацією за недо-

оцінену працю. Відносно низький розмір заробітної плати в Україні значною мірою обумовлений і низькою продуктивністю праці вітчизняних найманих працівників.

Неокласична теорія розподілу стверджує, що основним детермінантом реальної заробітної плати є середня продуктивність праці. Згідно ж даних Світового банку ВВП на одного зайнятого у європейських країнах у кілька разів перевищує аналогічний показник в Україні. Так, у 2014р. ВВП на одного зайнятого становив в Австрії – 90,3 тис. дол., Бельгії – 100,16 тис. дол., Люксембургу – 197,3 тис. дол., Німеччині – 88,6 тис. дол., Швеції – 89,2 тис. дол., тоді як в Україні – 17,2 тис. дол. [7]. Зростання виробітку одного зайнятого в Україні лімітують низька капіталоозброєність праці, зношений виробничий апарат, застарілі технології тощо.

Зниження вартості праці в Україні обумовлює і високий рівень циклічного безробіття, який обмежує можливість працевлаштування та підвищує монопольну владу роботодавців на ринку праці.

Для зменшення соціальної напруги в суспільстві держава перерозподіляє доходи населення на користь його незаможних верств за допомогою соціальної допомоги та інших поточних трансферів. Низький абсолютний рівень доходів домогосподарств зумовлює і значну питому вагу соціальних трансферів у доходах домогосподарств. Частка соціальних допомог та інших одержаних поточних трансферів упродовж 2007-2014 років коливалась від 36,7 до 40,8%. Зауважимо, що у 2009 році частка соціальних допомог та інших одержаних поточних трансферів дорівнювала частці заробітної плати у доходах населення і становила 40,8% (див. табл.1).

У перші кризові роки темпи приросту соціальних допомог та інших поточних трансферів демонстрували позитивну динаміку, тоді як у 2014 році знизилися на 4,1%. Найбільший темп приросту у структурі доходів домогосподарств соціальної допомоги та інші одержані поточні трансфери демонстрували у кризовий 2009 рік – 39,6%.

Найменшою у доходах населення України була частка одержаних доходів від власності – від 3,2 до 6,2%. Найбільшого значення частка таких доходів досягла у 2010 році, у наступні роки дещо знизилась і становила від 5,4% (у 2011р.) до 5,7% (у 2013р.) (див. табл.1).

Доходи від власності включають: доходи населення від продажу нерухомості на вторинному ринку житла; компенсацію за вкладами громадян у банках і кредитних закладах; відсотки за вкладами вкладникам кредитних організацій та Нацбанку України; виплати доходу за державними та іншими цінними паперами Національним банком і кредитними організаціями.

Динаміка доходів від власності не виявляє чіткої тенденції. Найбільше зросли отримані доходи від власності у 2010 році порівняно із 2009 роком (на 95,8%) або на 33202 млн грн), найменше - у 2011 році порівняно з 2010 роком (на 0, 2%). У 2014 році порівняно з 2013 років доходи від власності виявили негативний приріст порівняно з минулим роком – 3,2% (див. табл.1)

Динаміка структури доходів домогосподарств демонструє чітку тенденцію до зростання доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості. Величина прибутку та змішаного доходу залежить від суми капіталу, вкладеного в бізнес; перспективності бізнесу; інвестиційних ризиків; праці самого підприємця; кредитної політики; ситуації в бізнес-середовищі, економіці та політиці; чинного законодавства, дотримання правової дисципліни та ін.

Доходи від підприємницької діяльності індивіда можна позиціонувати як віддачу від володіння та використання підприємницьких здібностей. У докризовий

період спостерігалось постійне зростання доходів за вказаною складовою, максимальне зростання - у 2008 році порівняно із 2007 роком - на 37,7%. В період кризи відбувся спад доходу за цією складовою на 1,1%. Починаючи з 2010 року прибуток та змішаний дохід постійно зростали. Темпи приросту останніх зросли – 14,5% у 2010 р. до 16,8% у 2014 р. (див. табл. 1).

Доволі незначну частку доходів від підприємницької діяльності у структурі доходів домогосподарств України з одного боку можна пояснити тим, що цей сектор практично не існував у недалекому минулому в нашій країні, і традиції ведення бізнесу на родинному рівні є не надто поширеними. Дрібні ж промисли у вигляді реалізації власної сільськогосподарської продукції, надання побутових послуг, як правило, не декларуються, а відтак доходи від таких видів підприємницької діяльності не відображені в офіційній статистиці. А з іншого – надмірне втручання у роботу бізнесу з боку державних інституцій гальмує приватнопідприємницьку ініціативу. Хоча останніми роками і зроблено вагомі кроки у напрямі спрощення регулятивних процедур ведення бізнесу (реєстрації, ліцензування, ліквідації тощо), держава і далі зберігає істотні можливості втручання у роботу бізнесу у вигляді стандартизації та сертифікації продукції, пожежних, санітарно-епідеміологічних вимог тощо.

Окрім того, серед чинників, які гальмують приватну підприємницьку ініціативу на сучасному етапі особливо слід виділити податкову політику. Вітчизняна податкова система визнана як одна з найбільш обтяжливих (у 2012р. за рейтингом Світового банку «Doing Business» наша країна - аутсайдер, посідаючи 181-е місце серед 183-и країн, опустившись нижче від усіх постсоціалістичних країн Європи).

Суттєвою проблемою родинного розподілу національного доходу є його надмірна диференціація. До певної міри диференціація доходів є бажаною для суспільства, оскільки є дієвим стимулом активізації господарської діяльності, науково-технічного прогресу, мотиватором праці тощо. Однак надмірна майнова нерівність зумовлює виникнення соціальної напруги та політичної нестабільності в країні, що, у свою чергу, негативно позначається на величині інвестицій та обсягу виробництва.

Аналіз офіційних вітчизняних статистичних даних не виявляє надмірної диференціації доходів домогосподарств. Співвставлення вимірників нерівності родинного розподілу національного доходу в Україні та світі підштовхує до висновку, що рівень розподілу доходу між окремими домогосподарствами є відносно егалітарним. Починаючи з 2008р. статистичні дані для України показують тенденцію до незначного зменшення як квінтільного коефіцієнту диференціації загальних доходів населення (з 2,0 разів у 2008р. до 1,9 разів у 2014р.), так і квінтільного коефіцієнту фондів (з 3,7 разів у 2008р. до 3,1 у 2014р.), що свідчить про скорочення нерівності у грошових доходах населення. див табл. 4.

Однак реальна дійсність спростовує дані офіційної статистики, і більшість домогосподарств України не меншою проблемою аніж малий розмір доходів, вважають несправедливий його розподіл.

Об'єктивний аналіз нерівномірності родинного розподілу національного доходу на основі офіційної статистики є проблематичним передусім внаслідок значного рівня тінізації економіки України, який за різними оцінками сягає 50-70% ВВП. Виплата заробітної плати «в конвертах», приховування реальних фінансових результатів підприємницької діяльності, «чиновницькі ренти» вищих посадових осіб вносять свою лепту у поглиблення диференціації доходів населення.

Таблиця 4

Диференціація життєвого рівня населення в Україні у 2006-2014рр.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму:									
млн. осіб	9,7	5,7	3,2	2,6	3,9	3,4	4,0	3,7	3,2
у відсотках до загальної чисельності населення	21,4	12,7	7,1	5,8	8,8	7,8	9,1	8,4	8,6
Квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів	2,2	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Квінтільний коефіцієнт фондів (по загальних доходах), разів	3,5	3,6	3,7	3,6	3,5	3,4	3,3	3,3	3,1

Джерело: дані Державної служби статистики. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Характерною особливістю РРНД в Україні є те, що соціально вразливі верстви суспільства формують не лише безробітні, пенсіонери, недієздатні особи тощо, а й зайняті громадяни, які за освітнім і кваліфікаційним потенціалом у розвинених країнах становлять фундамент середнього класу – працівники освіти, науки, медицини, державні службовці нижчих ієрархічних ланок тощо. Значні темпи інфляції, багатократна девальвація національної валюти перманентно зменшують реальну купівельну спроможність їх і так низьких заробітків.

Істотна диференціація доходів присутня і у відповідних діапазонах граничних розмірів доходу – серед найбагатшого і найбіднішого населення. За даними журналу Forbes доходи найбагатшого українця перевищують доходи десятого у списку найбагатших людей України за 2012 рік у 15,4 разів [8].

Низка вітчизняних фахівців схиляється до думки про те, що РРНД слід оцінювати не за величиною диференціації доходів, а майна, тобто активів, якими володіють люди. За даними Кухти П. у Швеції, де "Джині" по доходах дорівнював в 2009 році 25, "Джині" по багатству дорівнює 85,3, в Польщі – 66,8 та 34,9 відповідно, а в Росії – 70,6 та 37,5. Розрахунки "Джині" по багатству в Україні у 2010 році дорівнював 64 - по офіційних доходах – 28,2 [1].

Таку суттєву відмінність в оцінці РРНД за рівнем доходу та рівнем майна можна, серед іншого, пояснити особливостями формування інституту власності в Україні. На ранніх етапах трансформаційних перетворень незначна частина панівної еліти (як правило, партійної номенклатури) в процесі приватизації перерозподілила на свою користь найприбутковіші об'єкти державної власності і сформувала прошарок найбагатшого населення, подекуди тісно пов'язаного як з владними, так і кримінальними структурами.

Диференціацію родинного розподілу національного доходу поглиблює і відмінність у розмірах заробітної плати, обумовлена відмінностями в здібностях,

освіті, професійному досвіді тощо. Нерівність РРНД обумовлює і різна схильність до ризику, вдача (невдача), доступ до цінної інформації тощо.

Висновки. Специфіка родинного розподілу національного доходу обумовлена низкою визначників економічного та інституційного характеру. Динаміка реального ВВП, продуктивність праці, рівень циклічного безробіття, ступінь тінізації національної економіки, механізм державного регулювання оплати праці в країні, ефективність інституту власності та ін. чинять вирішальний вплив на динаміку та структуру доходів населення. Характерною особливістю структури доходів вітчизняних домогосподарств є значна частка трансферів та соціальних допомог та низька – доходів від власності. Заробітна плата, будучи основним джерелом доходів населення, внаслідок низки факторів об'єктивного (низького рівня подушного ВВП та продуктивності праці, значного безробіття) та суб'єктивного (пасивності профспілок, суттєвою тінізацією економіки, орієнтацією значної частини населення на нетрудові доходи та схильності до державного патерналізму) характеру не виконує свою основну функцію – джерела відтворення робочої сили. Значний рівень бідності та поляризації доходів обумовлюють необхідність істотної участі держави у процесі формування, розподілу та перерозподілу доходів населення. Реформування системи родинного розподілу національного доходу з одного боку повинно враховувати питання соціальної справедливості, а з іншого – не підривати стимулів для ефективної праці, стимулюючи економічне зростання.

1. Кухта П. Економічна нерівність в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/22/9737.html>
2. Либанова Э. В 2014 году в Украине появилась новая категория бедных людей / Украинские национальные новости [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/ru/news/1396826-u-2014-rotsi-v-ukrayini-zyavilasya-nova-kategoriya-naybidnishikh-lyudey-e-libanova>
3. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках : монографія / Назар Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
4. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики.- [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України – [Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс. - Режим доступу : <http://stats.oecd.org>.
7. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://data.worldbank.org/>
8. Forbes оценивает состояния полутора сотни предпринимателей Украины. И каждый год выбирает 100 крупнейших. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://forbes.ua/ratings/1>
9. Minimum wage in European Union 2014 <https://www.reinisfischer.com/minimum-wages-european-union-2014>
10. National accounts and GDP. Eurostat Statistics Explained, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP
11. National minimum wages in the EU Monthly minimum wages in euro varied by 1 to 10 across the EU in January 2015 Variation reduced to 1 to 4 when expressed in PPS <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6652357/3-26022015-AP-EN.pdf>

DETERMINANTS AND CHARACTERISTICS OF FAMILY DISTRIBUTION OF NATIONAL INCOME IN UKRAINE**Tetyana Moryak, Vasyl Bunyak***Ivan Franko National University of Lviv
Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine
tmoryak@gmail.com*

The main determinants that mediate the process of family distribution of national income have investigated. Revealed that a decisive influence on the structural and dynamic properties of households income have a dynamics of real GDP, labor productivity, government regulation of wages, level of shadow economy, monopoly employers, efficiency of property rights institutions, social policy priorities, etc. The features of households' income in the pre-crisis and post-crisis periods are revealed. A special attention is paid to the problems of domestic official statistics to identify the objective level of income differentiation.

Keywords: family distribution of national income, wages, social transfers, real disposable income, poverty, income differentiation.

УДК 330.341.1:338

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ І ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Василь Шевчук², Світлана Урба²

¹ Центр досліджень сталого розвитку,
01034, м. Київ, вул. Володимирська, 44

² Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: urb25@ukr.net

У статті проаналізовано перешкоди на шляху функціонування й розвитку інноваційної діяльності в Україні та світі. Виявлено чинники, які впливають на забезпечення економічної безпеки держави. Подано ознаки, що мають значення на підвищення ефективності інноваційної діяльності та нарощення інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, економічна безпека, чинники, перешкоди.

Постановка проблеми. Економічна безпека будь-якої держави усе більше залежить не від її природного та ресурсного потенціалів, а від функціонування інноваційної діяльності. Саме інновації приводять до відновлення та розвитку видів економічної діяльності у країні, безупинної модернізації, трансформації національної економіки на основі новітніх моделей поступу. Розвиток інноваційної діяльності та нарощення інноваційного потенціалу на рівні держави повинні ставити за мету збільшення не тільки якості виробленої продукції і послуг, а насамперед, якості життя населення. В сучасних умовах функціонування економіки України вкрай необхідна активізація інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, збільшення виробництва матеріальних благ дещо швидшими темпами, аніж зростання використання сировинних ресурсів.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що на сучасному етапі розвитку національної економіки активізація інноваційної діяльності та нарощення інноваційного потенціалу значною мірою визначається здатністю й умінням країни максимально ефективно використовувати наявні в його розпорядженні ресурси, забезпечити конкурентоспроможність та економічну безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки активно досліджуються вітчизняними та зарубіжними науковцями. Зокрема, фундаментальні основи аналізу цієї проблематики викладені у працях С. Блохіна, С. Василенка, Т. Васильціва, О. Власюка, В. Гейця, І. Губаревої, Б. Губського, І. Коломійця, А. Крамаренка, В. Ліпкана, В. Мартинюка, І. Мішиної, О. Новікової, О. Олейнікова, Г. Пастернак-Таранушенко, Р. Покотиленко, В. Пономаренко, А. Рудницького, А. Смелянцева, А. Сухорукова, З. Чуйко, Л. Шевчука, В. Шлемко та ін. Окремі аспекти впливу інноваційних чинників на національну, зокрема економічну безпеку, досліджували З. Адаманова, Л. Антонюк, С. Бреус, А. Гальчинський, В.

Кінах, В. Семиноженко, В. Савенко, О. Собкевич, Є. Сухіна, М. Йохна, І. Шовкун, Б. Маліцький, Т. Федоренко, Ю. Шкіль та інші учені.

Мета і завдання статті. Метою дослідження є виявлення чинників, які впливають на забезпечення економічної безпеки держави, ознак, що мають значення для підвищення ефективності інноваційної діяльності та нарощення інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Україна, незважаючи на досягнуте економічне зростання, в останні роки відчуває помітний економічний спад. Основними чинниками поступу були збільшення зайнятості та накопичення капіталу. Сьогодні ці чинники виснажуються. У перспективі, на фоні міжнародної конкуренції, економічне зростання національної економіки буде залежати, насамперед, від зростання ефективності та продуктивності факторів виробництва завдяки активізації інноваційної діяльності та збільшення інноваційного потенціалу держави.

Головними стратегічними цілями України у напрямі посилення економічної безпеки має бути: забезпечення безпечних умов розвитку людського капіталу, соціального поступу та інноваційної діяльності, ефективності та конкурентоспроможності економіки, а також фінансової стійкості держави; забезпечення продовольчої безпеки; поглиблення суспільної свідомості у сфері безпеки, а також підвищення компетенції громадян, що дає змогу правильно реагувати у кризових ситуаціях; забезпечення енергетичної безпеки і захисту клімату, охорони навколишнього середовища, біологічного різноманіття та природних ресурсів, зокрема водних ресурсів; формування територіального розвитку країни таким чином, що підвищує стійкість на різноманітні загрози, зокрема, військові, природні і технологічні тощо.

У сучасних умовах виділяють такі головні інноваційні чинники забезпечення економічної безпеки держави: розвиток мережевих технологій; рівень розвитку освіти; інноваційна спеціалізація держави; поширення серед населення та доступність сучасних інформаційних технологій. Розвиток мережевих технологій та їхня дифузія формують інформаційно-комунікаційну конкурентоздатність держави, яка на сучасному етапі перетворюється в одну із головних компонент міжнародної конкурентоздатності і, відповідно, систем економічної безпеки держав світу, а також є важливим аспектом аналізу інноваційних чинників економічної безпеки країни [3].

Досвід європейських держав засвідчує, що досягнути певного рівня економічного зростання, посилити економічну безпеку можливо через підвищення ефективності та якості державного управління, капіталовкладення в інноваційний, зокрема інтелектуальний (людський, соціальний) потенціал, мобілізацію різних видів економічної діяльності, насамперед в інноваційній сфері, для досягнення національних стратегічних цілей. Міжнародні дослідження підтверджують, що розвиток високотехнологічних галузей економіки напряму пов'язаний із підвищення конкурентоспроможності традиційних секторів економіки, що в кінцевому варіанті сприяє посиленню економічної безпеки країни загалом [10]. Немаловажним є наявність розвинутого фінансового ринку в країні, механізму державної фінансової підтримки, легкість і прозорість в доступі до фінансових ресурсів, інвестування інноваційних проектів.

Країнам, які досягли високого ступеня інноваційної конкурентоспроможності та економічної безпеки, притаманний і високий рівень довіри до державних інституцій, а також і взаємної довіри, міжорганізаційної кооперації, співробітництва між суб'єктами господарювання, державними установами і навчальними закладами.

Водночас, прискорення інноваційного розвитку може спричинити загрозу надмірного розшарування доходів населення, зниження вагової частки заробітної

плати громадян у валовому внутрішньому продукті. Отже, державна політика повинна бути спрямована на подолання такого виду загроз у разі їхнього виникнення.

Незалежно від переваг і недоліків, які виникають у становленні і розвитку системи підтримки інноваційної діяльності, на першому місці для вирішення великого кола завдань потребує від держави формування навичок нарощення інноваційного потенціалу, усунення перешкод, які ускладнюють результативне й ефективне його використання.

Сучасний поточний рівень інноваційної діяльності в Україні є вкрай низьким. Процес становлення інноваційної діяльності триває декілька десятиліть і залежить від ефективно впровадженої інноваційної стратегії та державної політики. Важливим у реалізації цих заходів є формування результативної системи регулярної оцінки ухвалених і впроваджених управлінських рішень. Це дає змогу налаштовувати систему державної підтримки інноваційної діяльності задля трансформації умов функціонування і потреб суб'єктів господарювання до ринкових вимог.

Для України важливою є підтримка розвитку інноваційної діяльності, управління інноваційним потенціалом через створення свого роду «екосистеми», яка об'єднуватиме різних партнерів, що співпрацюють у цьому напрямі. У такому випадку потрібно ухвалити низку заходів, які спрямовані на боротьбу із перешкодами інноваційному розвитку.

У табл. 1 (за даними внутрішньої звітності Держстату України) наведено розподіл вітчизняних підприємств за найбільш вагомими чинниками, які перешкождали проведенню інноваційної діяльності у різні періоди.

Таблиця 1

Розподіл підприємств за найбільш суттєвими чинниками, що перешкождали здійсненню інноваційної діяльності (% від загальної кількості обстежених підприємств)

Групи чинників	Чинники	Інноваційні підприємства	Неінноваційні підприємства	
		2008-2010 рр.	2008-2010 рр.	2012-2014 рр.
Цінові чинники	Відсутність коштів у межах підприємства або групи підприємств	7,8	16,3	11,4
	Відсутність фінансування за межами підприємства	4,6	8,7	6,1
	Занадто високі витрати на інноваційну діяльність	6,2	12,0	-
	Труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	-	-	5,8
Інформаційні чинники	Відсутність кваліфікованого персоналу	1,5	3,4	1,7
	Відсутність інформації про технології	1,0	2,1	-
	Відсутність інформації про ринки	0,8	1,9	-
	Відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	-	-	7,4
Ринкові чинники	Труднощі знаходження партнерів інноваційної діяльності	2,4	5,3	1,9
	На ринку домінують певні підприємства	3,9	7,1	4,3
Причини інноваційної бездіяльності	Незначний попит на інноваційні товари чи послуги	1,9	4,2	2,1
	Немає необхідності у зв'язку з попередньою інноваційною діяльністю на підприємстві	1,1	2,0	3,9
	Непотрібно у зв'язку з невизначеним попитом або немає попиту на інновації	1,8	5,7	6,0

Джерело: складено на основі [1, 2]

Частка інноваційних підприємств в Україні за усі роки незалежності не перевищувала 16%, у той час, як у Німеччині, Фінляндії частка таких підприємств – більше 60%, у Естонії та Нідерландах – більше 50% [5, 6]. Інноваційна діяльність є венчурним і високо витратним заходом для підприємств із доволі тривалим періодом окупності інноваційних проєктів [7; 8, с. 45-53]. Тому, як серед інноваційних, так і неінноваційних підприємств найбільшою перешкодою залишаються фінансові проблеми: відсутність коштів у підприємств, занадто високі витрати на інноваційну діяльність, труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій. На багатьох ринках вирує жорстка конкурентна боротьба, а цикл виробництва товарів поступово йде до скорочення. Окремі ринки швидко насичуються новачками і доволі складно стає для підприємств безперервно продукувати нові ідеї.

Складність та непрозорість вітчизняного законодавства, відсутність державної підтримки інноваційної діяльності, тривалість і повільність адміністративних процедур, відсутність адаптованості вищої освіти до потреб ринку, інвестицій у людський капітал залишаються важливими проблемами у розвитку інноваційного потенціалу в Україні.

За останній період часу серед інноваційних підприємств в окремих країнах світу найбільшою перешкодою була велика цінова конкуренція (Австрія – 65,3% опитуваних, Португалія – 63,1%, Мальта – 62,3%, Естонія – 61,3, Німеччина – 61,2%, Словенія – 60,7%). У Польщі майже кожне друге інноваційне підприємство (48%) вважає, що цінова конкуренція є суттєвою перешкодою для досягнення їхніх стратегічних цілей [9]. Немаловажними бар'єрами для інноваційних підприємств є також: конкуренція щодо якості продукту, високі витрати адаптації державного регулювання і законодавства, зростання вартості доступу на нові ринки, відсутність кваліфікованого персоналу, впровадження інновацій конкурентами.

Й досі вважається, що Україна володіє великим інноваційним потенціалом. Однак українці не надто готові та відкриті до креативності, створення й реалізації інноваційних рішень. Нова модель розвитку суспільства потребує зміни національного економічного мислення задля гармонізації економічного життя громадян.

У ринкових умовах підприємства промисловості недостатньо використовують потенціал впровадження нетехнологічних інновацій, насамперед організаційних та маркетингових, які є важливими складовими розвитку інноваційних мережевих структур [4, с. 149]. Це свідчить про недостатню увагу підприємств до впровадження сучасних методів управління та вироблення комплексних стратегій розвитку бізнесу.

Висновки. Вирішення питань забезпечення економічної безпеки у державі має ґрунтуватись на відчутному оновленні економічного стану господарюючих одиниць, створенні сприятливих умов для якісного життя населення, проведення інноваційної модернізації виробництва із врахуванням новітніх технологічних укладів, підтримці інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на всіх фазах інноваційного процесу, поступовому переході до високотехнологічних виробництв, розширенні застосування інноваційних продуктів і нових технологій, формуванні та стимулюванні попиту на науково-технологічні результати і кваліфіковані кадри, створенні сприятливого регуляторного середовища.

1. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією) за період 2012–2014 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією) за період 2008–2010 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Пабат О. Інноваційні фактори забезпечення економічної безпеки держави. Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mydisser.com/en/catalog/view/45/369/8843.html>
4. Шевчук В.Я. Розвиток заради порятунку // В.Я. Шевчук, В.К. Черняк, Т.Т. Ковальчук, М.П. Педан, О.І. Панков та ін. – К.: Геопринт, 2016. – 227 с.
5. Acemoglu D. Innovation, Reallocation and Growth / D. Acemoglu, U. Akcigit, N. Bloom, R.W. Kerr. NBER Working Paper Series, 2013. – 264 s.
6. Dachs B. Innovation, employment growth, and foreign ownership of firms / B. Dachs // Peters. Research Policy. – 2014. – vol. 43(1). – P. 214-232.
7. Dolan P. The relationship between innovation and subjective wellbeing / P. Dolan, R. Metcalfe // Research Policy. – 2012. – vol. 41(8). – P. 1489-1498
8. Granieri M. Innovation Law and Policy in the European Union: Towards Horizon 2020 / M. Granieri, A. Renda. Springer – Verlag, Milano, 2012. – 234 s.
9. Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce Odkryty i ukryty potencjał polskiej innowacyjności. Odkryty i ukryty potencjał polskiej innowacyjności. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Warszawa, 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://badania.parp.gov.pl/files/74/75/76/479/22512.pdf>
10. Yurynets Z. Country's economic competitiveness increasing within innovation component / Z. Yurynets, B. Bayda, O. Petrukh // Economic Annals – XXI. – 2015. – № 9-10. – P. 32-35.

INNOVATION AND POTENTIAL AS FACTORS OF STATE'S ECONOMIC SECURITY

Vasyl Shevchuk¹, Svitlana Urba²

¹ Center for sustainable development studies,
01034, Kyiv, Volodymyr st., 44

² Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
E-mail: urb25@ukr.net

The article analyzes the obstacles to the operation and development of innovation activities in Ukraine and the world. Factors affecting the economic security of the state are revealed. The characteristics that are important for increasing the efficiency of innovation activities and innovative capacity building are filed.

Key words: innovative activity, innovative potential, economic safety, factors, obstacles.

УДК 351:659.1

РИНОК МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Марта Барна¹, Ольга Червона²

¹ Львівський торговельно-економічний університет
79005, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10

² Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: Olgachervona@gmail.com

Проаналізовано зміст основних нормативно-правових актів у сфері регулювання маркетингових комунікацій та визначено низку їх основних недоліків. З'ясована структура системи державного регулювання ринку маркетингових комунікацій в Україні. Здійснено критичний аналіз української системи державного регулювання маркетингових комунікацій.

Ключові слова: ринок маркетингових комунікацій, Державна служба з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів, Антимонопольний комітет України, Національна рада з питань телебачення та радіомовлення.

Актуальність теми. Ринок маркетингових комунікацій є однією з найдинамічніших та найперспективніших галузей національного господарства. Незважаючи на доволі значне падіння у 2014 р., вже у минулому році його сукупний обсяг становив більше 14 млрд. грн. [13]. Для стабільного розвитку економічних систем надзвичайно важливою є наявність адекватного механізму їх державного контролю. Не можна забувати також про те, що маркетингові комунікації є потужним інструментом інформаційного впливу, який, зважаючи на складне зовнішньополітичне та внутрішньоекономічне становище України, має використовуватися виважено й ефективно.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Українська система державного регулювання ринку маркетингових комунікацій та його окремих сегментів є предметом дослідження низки вітчизняних науковців, серед яких варто виділити напрацювання П. Бесаги [9], Т. Глущенко [10], А. Гринько-Грузневської [11], В. Корінева [12], Н. Супрун [14].

Метою роботи є дослідження системи державного регулювання ринку маркетингових комунікацій в Україні, з'ясування її переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Маркетингові комунікації представляють собою комплекс засобів просування товарів, осіб чи послуг на ринку. Структура цього комплексу не є постійною, але найчастіше в системі маркетингових комунікацій виділяють: рекламу, прямий маркетинг, персональний продаж, заходи стимулювання збуту, брендинг, експозиційну діяльність, просування в мережі Інтернет.

Система державного регулювання ринку маркетингових комунікацій в Україні має складну розгалужену структуру та характеризується своєю застарілістю і

неефективністю. Основні нормативно-правові акти, що зумовлюють функціонування системи, такі:

- Закон України „Про рекламу” від 03.07.1996 [7];
- Закон України „Про телебачення та радіомовлення” від 21.12.1993[8];
- Закон України „Про інформацію” від 02.10.1992 [6];
- Закон України „Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні” від 16.11.1992[3];
- Закон України „Про захист від недобросовісної конкуренції” від 07.06.1996 [5].

Цей перелік нормативних актів не є вичерпним, але більшість з них ухвалювались незадовго після проголошення незалежності держави, і з тих пір їхній зміст системно не переглядався й не оновлювався.

Перед початком аналізу української системи державного регулювання ринку маркетингових комунікацій доцільно зазначити, що терміни „маркетинг” та „маркетингові комунікації” й досі не мають законодавчого визначення, а отже сама система відповідного державного регулювання не може бути організована належним чином.

Відповідно до ст. 26 ЗУ „Про рекламу” основні регуляторні повноваження на ринку маркетингових комунікацій в Україні належать Держаній службі з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба) [7]. Орган відіграє роль стрижня всієї системи державного регулювання маркетингових комунікацій. Держпродспоживслужба була утворена у 2014 р. на базі Державної інспекції захисту прав споживачів, Державної ветеринарної та фітосанітарної служби та ряду інших органів. Держпродспоживслужба здійснює контроль за дотриманням вимог законодавства про рекламу щодо захисту прав споживачів реклами. Також здійснює обмежувальний контроль заходів стимулювання збуту тютюнових виробів.

Окрім Держпродспоживслужби, до системи державного регулювання ринку маркетингових комунікацій належить Антимонопольний комітет України, який здійснює контроль за дотриманням вимог законодавства про рекламу в межах дотримання законодавства про захист економічної конкуренції [7]. Антимонопольний комітет також сприяє розвитку конкуренції у сфері експозиційної діяльності та вживає заходів для запобігання недобросовісній конкуренції через недопущення проявів монополізму окремих суб'єктів на експозиційному ринку.

Держпродспоживслужба та Антимонопольний комітет можуть накладати штрафні санкції на порушників рекламного законодавства та законодавства щодо використання інших засобів комунікаційної політики.

Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення здійснює контроль за дотриманням вимог законодавства про рекламу щодо телерадіоорганізацій усіх форм власності. Також цей орган є регулятором відносин в сфері спонсорингу [7].

Щодо відносин в сфері експозиційної діяльності, то основним регулятором тут є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Мінекономрозвитку затверджує перелік щорічних рекомендованих міжнародних виставок і ярмарків, здійснює обробку та узагальнення пропозицій щодо виділення бюджетних коштів для організації та проведення виставкових заходів. До регулювання міжнародної виставково-експозиційної діяльності залучене також Міністерство закордонних справ України.

Відносини в сфері Інтернет-маркетингу в Україні довгий час взагалі не були законодавчо врегульованими. Великим кроком вперед у цьому відношенні стало ухвалення у вересні 2015 р. Закону України „Про електронну комерцію” [4]. У цьому Законі містяться правові вимоги до процесу електронної торгівлі й описуються

механізми укладання та виконання правочинів в мережі Інтернет. Проте ухвалення цього Закону є лише невеликим кроком до встановлення належного державного контролю за таким динамічним сегментом ринку маркетингових комунікацій, яким є Інтернет-маркетинг. Державний регулятор до сфери компетенції якого входить регулювання відносин в сфері Інтернет-маркетингу не є визначений, частково ці функції здійснює Держпродспоживслужба України.

Відносини в сфері зв'язків з громадськістю в Україні законодавчо не врегульовані, відповідно відсутній державний інститут контролю за ними. Єдиною нормативно-правовою основою при застосуванні PR заходів слугує законодавство України про інформацію, яке визначає такі поняття, як „інформація”, „публічна інформація”, „службова інформація”, встановлює вимоги до різних видів інформації та порядок доступу до неї.

Висновки. Українська система державного регулювання маркетингових комунікацій не відповідає сучасним запитам ринку, не відображає його структуру й тому не здатна ефективно функціонувати. Причина такої неефективності криється в недосконалії та застарілій нормативно-правовій базі, яка не відображає сучасні тенденції розвитку ринку маркетингових комунікацій й сконцентрована здебільшого на одному його сегменті – рекламному ринку. На наш погляд, зазначені проблеми можна вирішити завдяки перебудові системи через заснування єдиного центрального регулятора ринку маркетингових комунікацій, який сконцентрує виключні та комплексні повноваження в цій галузі народного господарства.

1. Закон України „Про авторське право і суміжні права” від 23.12.1993, № 3792-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>
2. Закон України „Про доступ до публічної інформації” від 13.01.2011, № 2939-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>
3. Закон України „Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні” від 16.11.1992, № 2782-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2782-12>
4. Закон України „Про електронну комерцію” від 03.09.2015, № 675-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
5. Закон України „Про захист від недобросовісної конкуренції” від 07.06.1996, № 236/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>
6. Закон України „Про інформацію” від 02.10.1992, № 2657-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
7. Закон України „Про рекламу” від 03.07.1996, № 270/96-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80/page2>
8. Закон України „Про телебачення та радіомовлення” від 21.12.1993, № 3759-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3759-12>
9. Бесага П. О. Аналіз деяких недоліків Закону України „Про рекламу” та ефективність рекламної комунікації / П. О. Бесага // Управління розвитком. – 2014. – №1. – С. 19-21
10. Глущенко Т. С. Тенденції та перспективи розвитку рекламно-комунікаційного ринку України / Т. С. Глущенко, В. В. Добрянська. // Бізнес Інформ. – 2015. – №4. – С. 327–332.

11. Гринько-Грузневська А. В. Система державного управління рекламною діяльністю в Україні: шляхи розвитку / А. В. Гринько-Грузневська // Наукові записки інституту законодавства Верховної Ради України, 2010. – №1. – С. 88 – 93.
12. Корінев В. Л. Нормативно-правове регулювання рекламної діяльності підприємства / В. Л. Корінев, І. В. Олійник // Економіка та підприємництво. – 2013. – №2. – С. 136 – 139.
13. Объем рекламного рынка Украины 2015 и прогноз объемов рынка 2016. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции [Електронний ресурс] / ВРК – Режим доступа : <http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics>
14. Супрун Н. А. Державне регулювання виставково-ярмаркової діяльності : історико-теоретичний аспект / Н. А. Супрун, О. М. Кудласевич // Український соціум. – 2010. – № 1(32). – С. 112 – 123.

MARKETING COMMUNICATIONS MARKET IN UKRAINE AND ITS REGULATION

Marta Barna¹, Olha Chervona²

¹ Lviv University of Trade and Economics
79005, Lviv, vul. Tugan-Baranovskogo, 10

² Ivan Franko National University of Lviv,
Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine
E-mail: Olgachervona@gmail.com

Basic legal acts in industries of publicity relations adjusting were analysed and its principal imperfections were determined. The structure of public regulation system of the marketing communications market in Ukraine is found out. The critical analysis of the Ukrainian public system of the marketing communications regulations was conducted.

Keywords: marketing communications market, State Service of Ukraine on Food Safety and Customer Protection, Antimonopoly Committee of Ukraine, National Council of Television and Radio Broadcasting of Ukraine.

УДК 351:659.1

РИНОК МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Зорина Юринець, Олег Леськів

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: zoryna_yur@ukr.net, oleg.leskiv.91@mail.ru*

Визначено поняття „ринок маркетингових комунікацій”. Досліджено основні суб’єкти ринку та їх взаємозв’язки. Проаналізовано систему державного регулювання ринку. Виділено основні тенденції розвитку сучасних ринків маркетингових комунікацій.

Ключові слова: ринок маркетингових комунікацій, інтегровані маркетингові комунікації, Інтернет-маркетинг, подієвий маркетинг, PR ринок.

Актуальність теми. Наприкінці ХХ ст. на ринках медійної та немедійної комунікації провідних країн світу почали відбуватися значні зрушення. Швидке поширення у практиці маркетингу концепції інтегрованих маркетингових комунікацій призвело до злиття окремих ринків засобів комунікаційної політики у єдиний соціально-економічний інститут – ринок маркетингових комунікацій (ринок МК). В останнє десятиліття зазначені процеси із досить значним запізненням відбуваються в ряді країн Центрально-Східної Європи, зокрема в Україні. Вивчення тенденцій та особливостей функціонування сучасних ринків МК дозволить подолати законсервованість національної індустрії маркетингових комунікацій та вивести її на нові рубежі розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Специфіка ринків маркетингових комунікацій та особливості їх розвитку в різних країнах світу є предметом дослідження низки зарубіжних науковців, серед яких варто особливо виділити напрацювання Л. Антонова [1], П. Кічена [8], Х. Ротфельда [9], Д. Шульда [10]. Серед українських дослідників варто згадати про Т. Глуценка [2], О. Гребенюкова [3], Т. Іонову [5], А. Швець [7].

Метою даної роботи є з’ясування сутності та дослідження особливостей розвитку сучасних ринків маркетингових комунікацій.

Виклад основного матеріалу. Важко переоцінити роль, яку відіграють маркетингові комунікації у побудові ефективних ринків, сприяючи поширенню інформації про їх учасників. Проте самі маркетингові комунікації також виступають об’єктами купівлі-продажу. Зазначимо, що в українській та зарубіжній науковій літературі наразі відсутнє визначення ринку маркетингових комунікацій, існують означення лише окремих його сегментів: ринків реклами, зв’язків з громадськістю, спонсорингу, подієвого маркетингу, прямого маркетингу, Інтернет-маркетингу, експозиційної діяльності та ринку зв’язків з громадськістю (PR ринку). Проте об’єктами купівлі-продажу вже не так часто виступають окремі види маркетингової

комунікації, сучасні компанії все частіше дотримуються концепції інтегрованих маркетингових комунікацій, згідно з якою організації чітко координують роботу різних каналів комунікації для досягнення синергетичного ефекту від їх дії й вироблення стійкого уявлення у споживачів про компанію та продукт, що просувається. Тож, підприємства у рамках своїх маркетингових стратегій набагато частіше вдаються до комплексного застосування різних видів комунікаційної політики, а це означає, що підприємство є одночасно активним на багатьох маркетингових ринках. Тож доцільним є введення терміну „ринку маркетингових комунікацій” як поняття інтегруючого по відношенню до його перерахованих вище сегментів. На наш погляд, в широкому значенні ринок маркетингових комунікацій (ринку МК) можна визначити як соціально-економічний інститут, що покликаний забезпечувати потреби комерційних та некомерційних організацій, держави, окремих громадян в послугах маркетингових комунікацій. У вузькому значенні ринок МК можна охарактеризувати як місце, де зустрічаються попит та пропозиція на послуги маркетингових комунікацій і де виникає їх вартість. Зважаючи на особливості підготовки та використання кожного виду маркетингової взаємодії, визначити єдину структуру ринку, що в повній мірі могла б відображати процеси купівлі-продажу, які характерні для всіх засобів маркетингової комунікації, доволі складно. В спеціалізованій науковій літературі можна знайти схеми окремих сегментів ринку, в першу чергу, рекламного як найбільш розвинутого. Проте, зважаючи на все більше поширення концепції інтегрованих маркетингових комунікацій, яка передбачає не просто комплексне застосування різних засобів просування, але й відповідне розширення послуг маркетингових агентств-посередників, ми вважаємо за доцільне розробити графічну модель єдиного ринку, на якій будуть відображені всі основні суб'єкти відносин в сфері маркетингових комунікацій, а також зв'язки між ними. Така схема представлена на рис. 1.

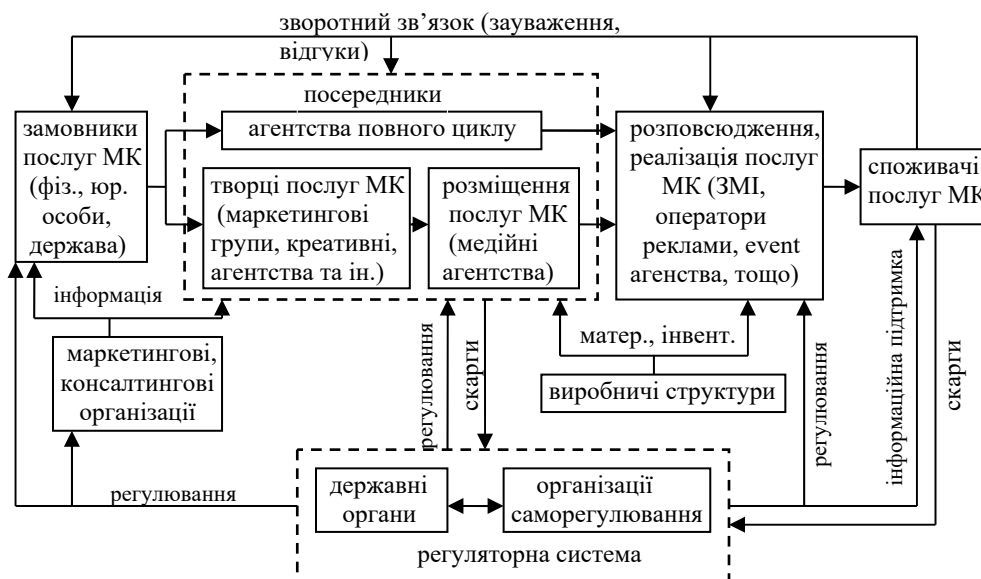


Рис. 1. Структура ринку маркетингових комунікацій

Джерело: розроблено автором на основі [2], [4, с. 90].

Отже, на ринку МК відбувається взаємодія його суб'єктів – замовників послуг маркетингової комунікації, підприємств посередників, що займаються безпосереднім створенням цих послуг та реалізаторів послуг МК, що доводять комунікаційне звернення до кінцевого отримувача. Діяльність вищеперелічених суб'єктів інформаційно та матеріально забезпечується рядом допоміжних підприємств, які виступають другорядними учасниками ринку, а також регулюється державними органами й організаціями саморегулювання. Систему державного регулювання ринків маркетингових комунікацій варто охарактеризувати детальніше. Контроль ринків МК здійснюється одразу на декількох рівнях.

1. Мікрорівень – регулювання на рівні окремих організацій, підприємств, їх маркетингових відділів.

2. Мезорівень. Регулювання на рівні місцевого самоврядування та на рівні місцевих організацій саморегулювання. Сюди належить також централізоване державне регулювання і саморегулювання окремих сегментів ринку МК.

3. Макрорівень – централізоване державне регулювання і саморегулювання національного ринку МК.

4. Мегарівень – здійснюється на рівні міжнародних організацій саморегулювання, наприклад, на рівні Європейського альянсу рекламних стандартів).

Світові ринки маркетингових комунікацій розвиваються надзвичайно динамічно. Серед основних тенденцій варто виділити наступні [6].

1. Глобалізація та інтеграція. Ринок МК тісно взаємопов'язаний з іншими галузями економіки й відчуває на собі світові тенденції соціально-економічної інтеграції, що призводять до поглинання дрібних підприємств та поступового формування єдиного світового ринку. Зростає роль великих транснаціональних компаній, які на сьогодні є основними рекламодавцями в багатьох країнах світу, а їх витрати на просування складають значну частину об'єму національних ринків маркетингових комунікацій.

2. Концентрація. Процеси концентрації зумовлені зростанням рівня конкуренції на сучасних ринках. Відбувається об'єднання не лише замовників комунікаційних послуг, але й їх виробників та розповсюджувачів. Злиття суб'єктів ринку маркетингових комунікацій дозволяє:

– знизити рівень внутрішньогалузевої конкуренції;

– зменшити витрати за рахунок за рахунок об'єднання підрозділів, що виконують однакові функції;

– збільшити вартість об'єднаних підприємств;

– поглибити диверсифікацію для збільшення стабільності бізнесу.

3. Розвиток мереж. В умовах глобалізації послуги маркетингової комунікації стають транснаціональними, а компанії, що їх надають – міжнародними. Відбуваються процеси горизонтальної та вертикальної координації діяльності компаній що зайняті в сфері маркетингу. Учасники мереж дотримуються спільних пріоритетів та інтересів в рамках спільної стратегії розвитку. Процеси консолідації призвели до формування маркетингових холдингів, що сформувалися в результаті злиття й поглинання рекламних, креативних, PR агентств та інших компаній в галузі МК. Сьогодні рекламні холдинги, такі як американо-французький Publicis Omnicom Group, британський WPP, японський Dentsu Aegis Network контролюють лівову частку світового ринку маркетингових комунікацій [6].

4. Диверсифікація. Саме процеси диверсифікації сьогодні дозволяють нам впевнено оперувати терміном „ринку маркетинговий комунікацій”, Розширення

діяльності рекламних агентств за рамки основного бізнесу зумовило не лише зростання рівня конкуренції на ринку, але й невідворотні процеси ускладнення самої рекламної діяльності, перехід до концепції інтегрованих маркетингових комунікацій.

Висновки. Отже, ринок маркетингових комунікацій являє собою нову, динамічну індустрію, що сформувалася під впливом поширення концепції інтегрованих маркетингових комунікацій на зламі XX-XXI ст. Структурні зміни в системах купівлі-продажу послуг маркетингової комунікації вимагають відповідних змін механізмів регулювання індустрії, що передбачає вихід на перший план сфери саморегулювання ринку МК. Сучасні ринки маркетингових комунікацій розвиваються в напрямках їх глобалізації, концентрації суб'єктів ринку, розвитку маркетингових мереж та диверсифікації діяльності профільних підприємств.

1. Антонов Л. В. Развитие рекламного рынка: международный аспект / Л. В. Антонов. // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – №12. – С. 36–40.
2. Глущенко Т. С. Тенденції та перспективи розвитку рекламно-комунікаційного ринку України / Т. С. Глущенко, В. В. Добрянська. // Бізнес Інформ. – 2015. – №4. – С. 327–332.
3. Гребенюкова О. О. Сучасна структура комплексу маркетингових комунікацій / О. О. Гребенюкова // Траектория науки. – 2015. – Т. 1, № 1. – С. 2.28–2.33.
4. Гринько-Гузевська А. В. Система державного управління рекламною діяльністю в Україні: шляхи розвитку / А. В. Гринько-Гузевська // Наукові записки інституту законодавства Верховної Ради України. – 2010. – №1. – С. 88 – 93.
5. Ионова Т. А. Развитие рекламы в постиндустриальный период: гражданско-правовой аспект / Т. А. Ионова. // Научные форумы. – 2014. – №2. – С. 82–87.
6. Развитие рынка рекламы. Индустрия рекламы. Информационно-справочный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://adindustry.ru/doc/1159>
7. Швець А. І. Організаційно-економічний механізм регулювання рекламної діяльності в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.03 "економіка та управління національним господарством" / Швець Анжела Ігорівна – Львів, 2011. – 20 с.
8. Kitchen P. Integrated marketing communication: making it work at a strategic level [Electronic recourse] / P. J. Kitchen, I. Burgmann // Journal of Business Strategy. – 2010. — Mode of access: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/9781444316568.wiem04001/pdf>
9. Rotfeld H. J. The advertising regulation and self-regulation issues ripped from the headlines with (sometimes missed) opportunities for disciplined multidisciplinary research / H. J. Rotfeld, C. R. Taylor. // Journal of Advertising.– 2009.– №38.–P. 5–14.
10. Schultz D. E. The new marketing paradigm. Integrated marketing communications [Electronic recourse] / D. E. Schultz, S. I. Tannenbaum, R. F. Lauterborn // NTC Business Books. – 1996. – Mode of access: <https://www.amazon.com/New-Marketing-Paradigm-Integrated-Communications/dp/0844234524>.

**MARKETING COMMUNICATIONS MARKET: CONCEPT, STRUCTURE,
DEVELOPMENT TENDENCIES****Zoryna Yurynets, Oleh Leskiv**

*Ivan Franko National University of Lviv,
Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine
E-mail: zoryna_yur@ukr.net, oleg.leskiv.91@mail.ru*

The concept "the marketing communications market" is certain. The main subjects of the market and their interrelation are researched. The system of the public regulation of the market is analysed. The main tendencies of development of the modern marketing communications markets are allocated.

Keywords: Marketing Communications Market, Integrated Marketing Communications, Internet-marketing, event-marketing, PR market.

УДК 338.4

ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНЕ НАВЧАННЯ ЯК МЕТОД ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Ірина Гнилякевич-Проць, Наталія Ільків

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79000, м. Львів, просп. Свободи, 18*

Стаття присвячена особливостям проектно-орієнтованого навчання у вищій школі. Розглянуто сутність проектно-орієнтованого навчання. Виокремлено основні стадії роботи над проектом. Сформовано перелік компетенцій отриманих студентом в результаті проектного навчання. Досліджено окремі аспекти реформи системи освіти в Україні в контексті впровадження проектно-орієнтованого навчання.

Ключові слова: освіта, реформа освіти, проект, проектно-орієнтоване навчання, система освіти.

Глобальні тенденції розвитку вищої освіти спонукають запроваджувати нові методики викладання. Одним із таких методів є проектно-орієнтоване навчання - світовий тренд, який необхідно використовувати і в Україні. Споживач освітньої послуги сьогодні вимагає не лише традиційного навчання, а потребує інноваційних підходів до викладання з ухилом до практичної підготовки [1].

Впровадження інноваційних підходів до викладання зумовлено проблемами дисбалансу на ринку праці щодо невідповідності між попитом та пропозицією випускників ВНЗ у контексті задоволення потреби національної економіки у фахівцях відповідного профілю та рівня кваліфікації. Наукові дослідження свідчать, що у 2028 році 40% випускників університетів повинні будуть самі створити для себе робочі місця чи навіть професії. Компанії просто не матимуть змоги брати всіх спеціалістів [2].

Питання реформування системи освіти - це не лише проблема України, а загальносвітова. Дослідженню даної проблеми присвячені численні праці українських та іноземних науковців. Вітчизняні вчені та науковці Л. Антошкіна, О. Бріт, М. Гончаренко, Л. Парфьонова, В. Луговий та Н. Стеблюк, Дериховська В. І. та ін. зазначають, що неможливо побудувати дієву систему задоволення потреби національної економіки у спеціалістах відповідного профілю без розробки єдиних концептуальних засад державного прогнозування та стратегічного планування потреби у випускниках ВНЗ.

Проблемі використання проектних технологій в освітньому процесі присвячували свої праці К. Баханов, О. Пехота, І. Єрмаков, В. Гузєєв, Г. Селевко, Є. Полат та ін. Особливий інтерес становлять дослідницькі роботи останніх років О. Коберник, І. Коновальчук, Т. Подобедової, в яких відображено суть процесу проектно-орієнтованого навчання, відповідна технологія та умови її впровадження в навчально-виховний процес.

Термін «проект» походить від латинського «proiectio», що означає «кинутий уперед».

Поняття «проект» вперше з'явилося у XVII – XVIII ст. і виходить із педагогічного досвіду архітектурних факультетів Академій мистецтв як метод самостійної роботи студента і в подальшому отримує розвиток в загальній системі освіти студента.

На думку Б. Вульфсона, проект – це процес вивчення певного матеріалу із набуттям знань та навичок, а потім конструювання на основі здобутих знань проектів [3].

Дослідник В. Гузєєв стверджує, що проект – це спеціально організований учителем і самостійно виконаний учнями комплекс дій, де вони можуть бути самостійними для прийняття рішень та відповідальними за свій вибір, результат праці створення творчого продукту [5, с. 79].

Метод проектів, його називали ще методом проблем, виник в США у 20-х роках XX ст.

Як правило, метод проектів розглядається дослідниками у різноманітних аспектах: це технологія, метод, сукупність прийомів, система навчання тощо. Але загальним для всіх визначень є розуміння мети методу проектів: розв'язання проблем, набуття нових знань, отримання продукту діяльності та інше.

В основі методу проектів лежать ідеї Джона Дьюї, який створив концепцію прагматичного навчання. Концепція базується на методах, що забезпечують власні відкриття тих, хто навчає і вчиться, та орієнтованих на наукове дослідження як зразок створення стратегії навчання у межах гуманістичного напрямку. У педагогічних поглядах та експериментальних роботах Джона Дьюї започатковані ідеї побудови навчання на активній основі через доцільно-мотивовану діяльність учня у співвідношенні з його особисто-визначеним інтересом. Надзвичайно важливим є показати індивіду його особисту зацікавленість у здобутті цих знань, де і яким чином вони можуть йому знадобитись у житті [4].

Подальший розвиток проектне навчання отримує у формі дипломних проектів вищої школи, а згодом і курсових робіт. Варто зазначити, що ця практика існує і сьогодні у вищій школі, проте, на жаль, спостерігаємо нівелювання основ проекту у цих видах робіт і часто орієнтацію їх в лише теоретичну складову.

Навчальне проектування орієнтоване, перш за все, на самостійну діяльність студента – індивідуальну або групову, яка виконується впродовж визначеного періоду часу.

Робота над проектом включає усвідомлення мети, оформлення задуму, розробку організаційного плану, роботу за планом, підбиття підсумків у вигляді письмового звіту.

Технологія проектування передбачає розв'язання студентом або групою студентів якої-небудь проблеми, яка з одного боку зобов'язує використання різноманітних методів, засобів навчання, а з другого – інтегрування знань, умінь з різних галузей діяльності. З іншого боку вимагає від викладача сукупності дослідницьких, пошукових, творчих за своєю суттю методів, прийомів та засобів наукової діяльності.

Метою навчального проектування є створення педагогом таких умов під час освітнього процесу, за яких його результатом є індивідуальний досвід проектної діяльності студента.

Таким чином, суть проектної технології – стимулювати інтерес студентів до певних проблем, що передбачають володіння визначеною сумою знань, та через

проектну діяльність, яка передбачає розв'язання однієї або цілої низки проблем, показати практичне застосування надбаних знань від теорії до практики, гармонійно поєднуючи академічні знання з практичними, дотримуючи відповідний їх баланс на кожному етапі навчання.

Ханс Юрген Крумм виділяє 5 характерних ознак навчальних проектів [7]:

1. Конкретна мета.
2. Спільне планування та проведення проекту викладачем та студентами.
3. Залучення зовнішнього світу до заняття.
4. Самостійні дослідження та дії студентів за допомогою усіх доступних допоміжних засобів.
5. Презентабельний результат.

Проектна робота студента передбачає взаємозв'язок і послідовність використання усіх етапів проектно-орієнтованого навчання для досягнення успіху проекту.

Пропонуємо виокремити наступні стадії роботи над проектом:

1. Організаційна частина:

- передбачає мотивацію студентів до роботи над проектом;
- формування теми;
- окреслення умов у тематичному полі проекту;
- формування груп;
- планування роботи проектної групи.

2. Дослідницька частина:

- збір інформації з проблематики проекту;
- аналіз та структуризація зібраної інформації;
- виокремлення проблем та пошук шляхів їх розв'язання;
- аналіз ефективності обраного методу вирішення проблеми;
- формування плану практичної реалізації проекту та виконання запланованих кроків;

3. Підсумкова частина:

- оформлення результатів проекту та підготовка презентації;
- презентація проекту командою;

4. Аналітична частина:

- аналіз та експертиза досягнутих результатів проекту;
- обговорення сильних і слабких сторін проекту;
- оцінка проектної діяльності студента.

Варто зауважити, що організація проектного навчання вимагає позааудиторної роботи як викладача так і студента.

Загалом робота над проектом допомагає студентам засвоїти нові знання та методи досліджень, навчитися орієнтуватися в інформаційному просторі, самостійно конструювати свої знання та інтегрувати знання з різних галузей науки, закріпити набуті теоретичні знання на практиці, сформувати навички роботи в команді, стимулює до формування креативного мислення у процесі пошуку нестандартних рішень.

Результати виконання проектів повинні бути вагомими та відчутними для студента, тобто якщо це теоретична проблема, то конкретне її рішення, якщо практична – конкретний результат, готовий до впровадження.

Проектно-орієнтоване навчання – це особлива філософія освіти, організації навчального процесу та досягнення практичних результатів діяльності в процесі

навчання. Впровадження такої форми навчання у вітчизняну систему освіти має бути стрімким і гармонійним з іншими шляхами реформування усєї системи освіти.

Реформування сучасної системи вищої освіти – це комплексне реформування з метою забезпечення якості людського капіталу, динамічного розвитку економіки і суспільства в цілому. Для того, щоб українська вища освіта по-справжньому ефективно виконувала ці важливі завдання, необхідне її оновлення з урахуванням актуальних світових тенденцій розвитку освіти у широкому соціально-економічному контексті [1].

Серед найгостріших проблем сучасної української вищої освіти, варто, на наш погляд, виділити механізм реалізації та цілісності реформ, зокрема відсутність єдиного стратегічного підходу до реформування освіти. Реформи освіти в Україні носять перманентний характер. Стратегії реформування освіти позбавлені аналізу реальних суспільно-економічних процесів. Пропонуючи новий хід модернізації освіти, автори, зазвичай, не окреслюють кінцеву кількісну і якісну мету таких змін. Зміни в освіті, як правило, прив'язані до вимог європейських та міжнародних інституцій, які дотують бюджет України. Реформи відбуваються за кліше європейської або американської систем освіти і віддалені від потреб нашого суспільства. Окремі кроки таких реформ були успішними та дієвими, але в цілому такі зміни не носять комплексного характеру і покращують лише окремі складові освіти, а не галузь в цілому.

Також сучасна освіта характеризується відсутністю єдиного методологічного підходу до системи викладання і підготовки фахівців, що часто призводить до кардинального розриву у вміннях і компетенціях випускників різних закладів вищої освіти.

Однією із структурних змін у системі вищої освіти повинна бути і зміна рівня фінансування та перерозподіл коштів на користь капітальних видатків в освіті. Існує великий розрив у фінансуванні різних потреб освітньої сфери. Так, фінансування стипендій займає близько 31%, а капітальних видатків освітньої сфери лише - 0,3%, що не сприяє підвищенню якості освіти. Як зазначають експерти видатки на освіту не збільшуються, попри те, що кожного року нібито відбувається збільшення обсягу державного замовлення [6].

Проблеми комунікації та інтеграції освіти, реальних секторів економіки і органів державної влади. Так, зокрема, в епоху інноваційної економіки ми досі не маємо реального визнання в державі освіти локомотивом суспільного та економічного розвитку. Існує певна неузгодженість законів прямої дії, їх функціональна неповнота, недосконалість законодавчої і нормативно-правової бази розвитку державно-громадської системи управління освітою.

Особливої уваги заслуговує проблема низького соціального і матеріального статусу педагогічних та науково-педагогічних працівників. Відсутність соціально-економічних стимулів у педагогічних, науково-педагогічних працівників для виявлення громадської ініціативи, самодіяльності і самоврядування суб'єктів освітнього процесу.

Зазначені та інші напрями розвитку освіти поки що не набули системного, взаємопов'язаного характеру, а відтак, не утворюють цілісної державної політики в освіті.

Отже, підсумовуючи, варто зазначити, що у вітчизняних реаліях відсутності комплексної стратегії розвитку освіти говорити про ефективність в провадження будь-якого інноваційного методу навчання, зокрема і проектно-орієнтованого це те

ж, що і ловити рибу голими руками – можливо пощастить. Питання реформ освіти – це питання № 1 виживання країни в сучасному глобальному світі.

1. Глобальні тенденції і проблеми розвитку освіти: наслідки для України". Аналітична записка - [електронний ресурс] - <http://www.niss.gov.ua/articles/1537/>
2. Що не так з українськими вишами - [електронний ресурс] - <https://osvitoria.media/experience/majbutnye-ukrayinskyh-vyshiv-yak-vyrosty-bojovu-shhuku/>
3. Вульфсон Б. Педагогика прагматизма / Б. Вульфсон, Джон Дьюи // Лидеры образования. – 2004. – № 3. – С. 12-16.
4. Вульфсон Б.Л. Джон Дьюи и советская педагогика / Б.Л.Вульфсон // Педагогика. –1992. – № 9-10. – С. 99-105.
5. Гузеев В.В. Метод проектов как развитие блока уроков / Гузеев В.В. // Образовательная технология: от приема до философии. – М. : Сентябрь, 1996. – С. 79-86.
6. Проблеми та перспективи вищої освіти в Україні. Освіта майбутнього – [електронний ресурс] - <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2111532-problemi-ta-perspektivi-visoi-osviti-v-ukraini-osvita-majbutnogo.html>Л.П.
7. Krumm Jürgen. Unterrichtsprojekte – praktisches Lernen im Deutschunterricht / Jürgen Krumm. – Fremdsprache Deutsch 4, 1991. – S. 6.

PROJECT-ORIENTED EDUCATION AS A METHOD OF STUDENTS PRACTICAL TRAINING IN HIGHER SCHOOL

Iryna Hnylyakevych-Prots, Natalia Ilkiv

Ivan Franko National University of Lviv, Prospect Svobody 18, UA-79000, Ukraine

The article is devoted to the peculiarities of project-oriented learning in high school. The essence of project-oriented learning is considered. The main stages of the project are outlined. The list of competencies received by the student as a result of project training is formed. Some aspects of the reform of the education system in Ukraine in the context of the implementation of project-oriented learning have been explored.

Key words: education, project, project-oriented education, education system education reform.

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Богдана Ватаманюк

Національний університет "Кисєво-Могиланська академія"

З'ясовано основні особливості трансформації інституту власності, інституту влади та управління у перехідній економіці України. Розглянуто характерні інституційні перешкоди та пастки для вітчизняного економічного розвитку. Проаналізовано вплив неформальних інститутів на процес трансформації економіки України.

Ключові слова: перехідна економіка, інститути, формальні та неформальні інститути, трансформація інститутів, інституційні пастки.

Інституційна система – підґрунтя держави та економічного розвитку. Інститути як її складові постійно змінюються та розвиваються. Процес еволюції інститутів називають інституційними змінами [1]. Інституційні зміни – дуже важливе поняття в контексті інституційного розвитку держави, оскільки саме воно слугує основою для економічних перетворень, дає змогу зрозуміти історичні траєкторії розвитку різних країн та забезпечує неперервність інститутів в історії через взаємозв'язок між старими та новими інститутами. Процес інституційних перетворень у кожній країні протікає по-різному під впливом відмінних неформальних обмежень у суспільствах [1].

Особливо цікавим та важливим є процес інституційних змін у перехідних або трансформаційних економіках. Це явище досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема: А. Аслунд, А. Гриценко, В. Дементьєв, М. Нурєєв, М. Полтерович, О. Носова, Ю. Павленко. Проте багато аспектів потребують подальшого дослідження, зокрема аналіз особливостей інституційної системи перехідних економік та простеження їхнього впливу на економічний розвиток країни. Саме в цьому й полягає мета статті.

Період переходу до ринкових принципів організації економіки в Україні розпочався з розпадом СРСР у 1991 році. Цей процес отримав назву трансформації економіки, а стан економічної системи під час цього процесу – трансформаційної або перехідної економікою [2–4]. Перехідна економіка – це особливий стан економічної системи на етапі її становлення, або, як стверджує один з провідних вчених у цій сфері Я. Корнаї, це перехід від адміністративно-командної (соціалістичної) економічної системи до ринкової (капіталістичної). Таким чином, основні характеристики соціалістичної системи, такі як: абсолютна влада марксистсько-ленінської партії, панівне становище державної та квазідержавної власності, переважання бюрократичної координації, м'які бюджетні обмеження, слабке реагування на зміну цін, плановість, ключова роль кількісних показників, економіка постійного дефіциту, ринок продавців, безробіття на робочих місцях, дефіцит робочої сили, змінюються основними рисами капіталістичної системи, такими як: позитивне ставлення політич-

ної влади до приватної власності на ринку, панівне становище приватної власності, переважання ринкової координації, жорсткі бюджетні обмеження, сильне реагування на зміну цін, відсутність хронічного дефіциту, ринок покупців, хронічне безробіття, економічні коливання[5].

Невід'ємною складовою цього процесу є трансформація інститутів, зокрема інституту власності, праці, підприємства, інститутів держави. Також зникають такі специфічні інститути командної економіки, як Держплан, дефіцит і партія. Мабуть, найбільших перетворень зазнав інститут власності. Особливістю трансформації цього інституту є його інверсійний характер, що передбачає рух від загального одержавлення власності до різноманіття її форм, від загальної монополії до впровадження конкурентних засад, від директивно-планових цін до вільного ціноутворення [4]. Так, поряд з державною власністю виникає приватна, тобто належність майна певним фізичним чи юридичним особам внаслідок проведення роздержавлення. На відміну від командної економіки СРСР, де суб'єкт права власності не був визначеним, в Україні він починає формуватися, що може вказувати на присутність певних процесів демократизації в перехідній економіці України. Для трансформованого інституту власності було створено відповідно організаційно-правову базу, завдяки якій права власності стають більш визначеними та захищеними.

Також значні перетворення відбулися й в інститутах держави, зокрема в інституті влади. У зв'язку з непослідовною економічною політикою в Україні виник дещо стихійний розподіл ресурсів та прав влади. Це зумовило певну "нестачу" влади над економічною поведінкою й, відповідно, відсутність необхідних механізмів контролю за дотриманням формальних обмежень, контрактів та угод. Ще одним наслідком нерівномірного розподілу прав влади став "надлишок" приватної економічної влади, що призвело до монопольної влади багатьох підприємств та бюрократизації державного апарату [6].

Окрім зазначених проблем в процесі трансформації інституту влади, виникає також питання оптимального розподілу правомочностей між державою та регіонами. Виникнення цієї проблеми можна пояснити тим фактом, що в Україні не існувало суверенної економічної системи. Українська система була за своєю суттю підсистемою єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР, сформована для його обслуговування, оскільки у ній не було багатьох елементів, притаманних самостійній економічній системі. Тому, суть трансформаційного переходу для України у цій сфері полягала у переході від підсистеми, сформованої для обслуговування єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР, що функціонувала на директивно-планових засадах, до цілісної самостійної економічної системи, яка функціонує на ринкових засадах. Розв'язання ж проблеми оптимального розподілу правомочностей між державою та регіонами, яким з теоретичної точки зору повинен бути оптимум за Парето, ускладнюється також значними політичними транзакційними витратами для внесення змін до чинного розподілу прав влади [7].

Зникнення специфічного інституту Держплану дає поштовх для розвитку інститутів підприємства та підприємництва, який підкріплює відповідна правова база[2]. Держава сприяє розвитку цих інститутів, надаючи їм відповідні стимули та створюючи спеціальну програму щодо державної підтримки підприємництва в Україні. Разом з процесами первісного нагромадження капіталу, демонополізації та роздержавлення відбувається поступове становлення малого та середнього бізнесу.

Також суттєвих змін зазнали інститути праці та управління. З розпадом СРСР зник адміністративний примус до праці, що сприяло формуванню конкурентного ринку найманої праці, а також призвело до виникнення такого явища як безробіття. Щодо інституту управління, то він трансформується разом з іншими інститутами держави, значною мірою через зникнення інституту Держплану та партії. Так, на зміну директивно-плановому управлінню приходять ринкові принципи регулювання суспільно-економічних відносин, в основі яких лежать стимули до економічної діяльності.

Згадані характеристики трансформаційного переходу в Україні тісно пов'язані з виникненням інституційних пасток вітчизняної перехідної економіки. За визначенням інституційна пастка – це неефективна стабільна норма, тобто неефективний інститут, який виникає внаслідок проблем реформування економіки [8]. Потрапивши в цю пастку хоча б один раз, економічна система може стати на неефективну траєкторію розвитку, що може призвести до встановлення неефективної рівноваги в суспільстві. Перехід ж до ефективної траєкторії та рівноваги з часом може виявитися як неможливим, так і нераціональним.

У перехідній економіці України, на мій погляд, можна виділити такі основні інституційні пастки: вишукування ренти державними чиновниками, тіньовий ринок, невизначеність та незахищеність прав власності, корупція. Особливо значущою інституційною проблемою є вишукування ренти державними структурами. Суть цього явища полягає в отриманні прибутків на державних субсидіях та державному регулюванні, що реалізовувалося через державні кредити, регуляцію експорту та імпорту, субсидії підприємствам та податкові привілеї. Число пошукувачів ренти було обмеженим, завдяки чому вони отримали величезні прибутки від трансформаційного переходу. Можна виділити такі основні джерела ренти: приватизація (найбільш наочна та проста форма вишукування ренти); сувора регуляція експорту в поєднанні з низькими регульованими цінами на товари; стара радянська система регуляції імпорту; прямі субсидії для підприємств та неплатежі й компенсації, які широко використовувалися для розбалансування цін та своєрідного “вибивання” прихованих субсидій від уряду [9].

Окрім наявних інституційних пасток, інституційному та економічному розвитку України в трансформаційний період перешкоджала низка чинників [10–12]. Одним з найбільш значущих серед них можна вважати слабкість інститутів громадянського суспільства, які здатні обмежити дії влади. Саме цей фактор частково є причиною виникнення такої інституційної пастки як вишукування політичної ренти. Також важливою інституційною перешкодою була хронічна відсталість законодавства від реального стану економіки. Це призводило до виникнення так-званих “подвійних стандартів” та зумовлювало відмінності правил гри для різних економічних суб'єктів, залежно від їхніх відносин з владною верхівкою та наближеності до “корупційного даху”. Закономірним результатом цих явищ стало поглиблення тіньового ринку, що за своєю природою також є інституційною пасткою [11].

Проте, окрім зазначених факторів, варто виділити таку інституційну перешкоду як непрозора система формальних правил для економічних суб'єктів та надмірна ускладненість регулювання господарських відносин між державними інститутами, фірмами та домогосподарствами. Це, знову ж таки, призводило до відмінностей правил гри для різних суб'єктів економіки, а також поглиблювало незахищеність і невизначеність прав власності.

Значну роль у процесі трансформації економіки України відіграли й неформальні інститути [10, 13, 14, 15], виходячи з того, що саме вони впливають на те, як суспільство дотримується формальних обмежень, та пояснюють різні наслідки формальних правил у різних суспільствах. Саме неформальні інститути, можна вважати, дали поштовх до тих дискретних інституційних змін, які привели до утворення незалежної України.

Особливо важливими у процесі ринкових перетворень були такі неформальні інститути як культура та менталітет. Роль культури у процесі трансформації, на думку О. Носової, полягає в абсорбції та акумуляції новітніх методів, а також у створенні й використанні нових структур та форм у суспільстві [10]. Також значно вплинули на процеси ринкових перетворень, на думку Ю. Павленка, такі характерні риси українського суспільства як відсутність “монархічного інстинкту”, тобто здатності до консолідації навколо певного лідера, та схильність пересічної маси народу до егалітарності, але не на комуністичних основах. Не менш вагому роль відіграли також соціокультурні й мотиваційні відмінності різних регіонів України та відкритість до західних впливів [13].

Під впливом культури та менталітету сформувалися два відмінні типи поведінки українців: “спокійного існування”, що характеризується зосередженням на власних інтересах, та авантюрно-козацький, орієнтований на боротьбу з ворогами, лицарські чесноти, оборону віри та кордонів, розваги, насолоду життя [15]. Перший з зазначених типів поведінки визначав своєрідну інтровертність українців, яка характеризувалася пасивністю та бажанням прожити непомітно. Цей тип поведінки гальмував розвиток українського суспільства й особливо яскраво проявився власне в період існування СРСР. У трансформаційний період економіки України ця індиферентність по-суті формувала інституційні перешкоди для розвитку та сприяла виникненню інституційних пасток.

Авантюрно-козацький тип поведінки з часом набув рис індивідуалізму й формувався під впливом західних течій. Він характеризується експресивністю, екстравертністю та активністю. Саме цей тип поведінки значно посприяв дискретним інституційним змінам 1991-го року (проголошення незалежності України), а згодом й змінам 2004 (Помаранчева революція) та зими 2013–2014-х років (Революція гідності). Окрім цього, за своїм характером він дещо поглиблював наявний конфлікт між формальними та неформальними інститутами.

Конфлікт між формальними та неформальними інститутами – основна інституційна суперечність перехідної економіки України. Суть цього явища полягає у невідповідності чинної системи формальних правил глибинним неформальним обмеженням. Причиною цього конфлікту можна вважати те, що формальні правила мають радше нормативний, а не позитивний характер, тобто не відображають реального стану економіки. Так, спроби структуризації податкової системи призводили в основному лише до поглиблення інституційної пастки, якою виступало ухиляння від сплати податків, а також до зростання частки тіньової економіки. Перерваність традицій приватної власності впродовж багатьох десятиліть сприяла поглибленню невизначеності прав власності та їхній незахищеності. Цей конфлікт між формальними та неформальними обмеженнями поглиблювався протягом усього трансформаційного періоду та навіть довше. Він призвів до встановлення неефективної рівноваги в українському суспільстві [8]. Так, більшість індивідів не дотримуються формальних правил, оскільки цього ніхто не робить, а самому дотримуватися їх невигідно, оскільки у такому випадку ти лише отримаєш збитки. Одним з напрямів

розв'язання згаданої проблеми є коригування системи формальних правил з урахуванням глибинних неформальних обмежень суспільства.

Результати проведеного аналізу дають змогу простежити основні особливості вітчизняної інституційної системи в процесі трансформації. Інститут власності зазнав суттєвих змін у зв'язку з правовим забезпеченням рівноправності різних форм власності, зокрема приватної. Це супроводжувалося процесами роздержавлення та приватизації, які тривають й досі. Також вагомі зміни відбулися в інституті управління, основу якого сьогодні складають ринкові механізми регулювання суспільно-економічних відносин, що базуються на стимулах до економічної діяльності. Окрім цього, суттєво трансформовано інститут влади. Сьогодні основні владні повноваження належать парламенту, оскільки Україна – парламентсько-президентська республіка. Це формально сприяє зменшенню концентрації влади й послабленню бюрократизації державного апарату.

Загалом інституційні перетворення у процесі трансформації економіки України проводилися дуже повільно й не завжди приводили до ефективних результатів, у зв'язку з формуванням значної кількості інституційних пасток. Найважливішими з цих неефективних інститутів можна вважати рентоорієнтовану поведінку економічних суб'єктів, ухилення від сплати податків, тіньовий ринок, невизначеність та незахищеність прав власності, а також корупцію. Окрім цього, інституційні зміни в Україні в період перехідної економіки значно залежали від впливу неформальних обмежень, зокрема культури, менталітету та сформованих на їхній основі типів поведінки суспільства.

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с.
2. Еволюція ринкових інститутів в Україні : монографія: у 2 ч. / В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін. ; за ред. В.В. Небрат. – К., 2012. – Ч. 2. – 332 с.
3. СтігліцДж. Глобалізація та її тягар/ Дж. Стігліц; – [перекл. з англ.] – К.: Вид. дім “КМ Академія”, 2003. – 252с.
4. Гриценко А.А. Особливості ринкової трансформації інверсійного типу // Перехідна економіка: Підручник / В.М.Геєць, Є.Г.Панченко, Е.М.Лібанова та ін.; За ред. В.М.Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – С. 37–44.
5. Kornai J. What the Change of System from Socialism to Capitalism Does and Does Not Mean // Journal of Economic Perspectives. – 2000. – Vol. 14, №1. – P. 28–29.
6. Дементьев В. В. Влада в економічній системі / В. В. Дементьев // Екон. теорія. – 2005. – № 2. – С. 17–27.
7. Дементьев В. В. Держава і регіони: чому немає згоди? (інституційний аспект) / В. В. Дементьев // Економічна теорія . – 2010. – № 1. – С. 39–48.
8. Полтерович М. В. Институциональные ловушки и экономические реформы – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://members.tripod.com/VM_Polterovich/ep99001.pdf.
9. Аслунд А. Розбудова капіталізму/ А. Аслунд;– [перекл. з англ.] – К.: Дух і Літера, 2003. – 636с.
10. Носова О. В. Інституційні суперечності перехідної економіки/ / О. В. Носова // Екон. теорія. – 2004. – № 3. – С. 52–59.
11. Розвиток України в контексті актуальних соціально-економічних проблем: монографія/ авт.кол.; за ред. д-ра екон. наук Пустовійта Р. Ф. – Черкаси: ТОВ “МАКЛАУТ”, 2013. – 510 с.

12. Постсоветский институционализм: Монография/ Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480с.
13. Павленко Ю. Інституціональні основи традиційного українського суспільства та проблеми сучасності / Ю. Павленко // Економічна теорія. – 2005. – № 3.– С.35–51.
14. Гриценко О. Менталітет як категорія ін-ституціональної теорії / О. Гриценко // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 35–51.
15. Самобутність української культури. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://adhdportal.com/book_3020_chapter_46_%C2%A7_2._Ob%D1%94kti_prava_prirodokoristuvannja.html

SPECIAL FEATURES OF INSTITUTIONAL SYSTEM IN UKRAINIAN TRANSFORMATIONAL ECONOMY

Bohdana Vatamaniuk

National University of “Kyiv-Mohyla Academy”

Main features of transformation process in institution of property, institution of authority and institution of administration in Ukrainian transformation economy are studied. Institutional obstacles and traps for economic development in Ukraine are reviewed. The impact of informal institutions on Ukrainian transformation economy is analyzed.

Key words: transformation economy, institution, formal and informal institutions, institutions' transformation, institutional traps.

УДК 658.8.012.12

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ З ПРЕДМЕТАМИ АНТИКВАРІАТУ В УКРАЇНІ

Христина Демків

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18
E-mail: kris.demkiv@gmail.com*

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів бенчмаркінгу як ключового елемента при розробці стратегії діяльності суб'єктів на ринку антикваріату. Уточнено сутність поняття бенчмаркінг. Виокремлено пріоритетні завдання бенчмаркінгу в розрізі діяльності суб'єктів господарювання на ринку антикваріату. Обрано взірць-еталон для розробки стратегії операцій з предметами антикваріату для суб'єктів торгівлі на ринку України.

Ключові слова: *ринок антикваріату, бенчмаркінг, стратегія, стратегічний аналіз; предмети антикваріату; рейтинговий коефіцієнт.*

Постановка проблеми. Належно розроблена стратегія розвитку є однією з ключових передумов прибуткової діяльності суб'єктів на ринку антикваріату. Стратегія ґрунтується на результатах детального аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому функціонує підприємство. Саме тому вважаємо, що стратегічний аналіз виступає однією з основних передумов виявлення потенційних можливостей розвитку підприємства на перспективу. Для розроблення реальної стратегії діяльності суб'єкта господарювання важливо використовувати інструментарій стратегічного аналізу. Одним із елементів стратегічного аналізу є – бенчмаркінг, застосування якого, на нашу думку, сприятиме розвитку як ринку антикваріату України в цілому, так і суб'єктів, які функціонують на ньому і їх наближенню до зарубіжних аналогів.

Аналіз останніх досліджень. В економічній літературі, використання методів бенчмаркінгу запропоновано у розрізі аналізу мікросередовища діяльності суб'єкта господарювання. Втім, доцільне їхнє застосування і при аналізі макросередовища, що впливає із сутності безпосередньо поняття «бенчмаркінг». Питання, бенчмаркінгу досліджували як іноземні, так і українські вчені, а саме: П. Террі, Дж. Х. і Дж. С. Харрінгтон, Г. Ватсон, Г. Зіберт, Ш. Кемпф, І. Арєнков, О. Драган, Н. Яшкіна, Г. Кіндрацька. Однак, досі не достатньо вивченим залишається питання застосування бенчмаркінгу при дослідженні торговельних операцій з предметами антикваріату.

Не вирішені раніше питання, що є частиною загальної проблеми. Дане дослідження висвітлює питання, що стосуються можливості застосування бенчмаркінгу в діяльності суб'єктів на ринку антикваріату, задля їхнього розвитку у майбутньому і є частиною загальної проблеми, але не були достатньо висвітлені раніше, і будуть розглянуті в цій статті.

Постановка завдання. Головною метою статті є визначення доцільності застосування бенчмаркінгу при розробці стратегії діяльності суб'єктів на ринку антикваріату. Дана мета формує завдання дослідження: уточнити сутність поняття бенчмаркінг; виокремити пріоритетні завдання бенчмаркінгу на ринку антикваріату; обрати взірць-еталону для розробки стратегії операцій з предметами антикваріату для суб'єктів підприємництва на ринку України.

Викладення основних результатів. На основі розгляду різноманітних трактувань сутності поняття «бенчмаркінг», запропонованих українськими та зарубіжними вченими (табл. 1), узагальнимо їх до характеристики бенчмаркінгу як процесу, спрямованого на розробку або вдосконалення стратегії діяльності суб'єктів господарювання, щодо торговельних операцій з предметами антикваріату шляхом аналізу інформації про діяльність еталонів суб'єктів еталонів на ринку антикваріату з метою подальшого впровадження найкращої практики для забезпечення зростання їх ефективності у майбутньому.

Таблиця 1

Трактування поняття «бенчмаркінг» в економічній літературі

Автор	Бенчмаркінг – це
Т. Пілчер	безцінний інструмент управління, який надає можливість підприємствам будь-якого типу, оцінювати свою діяльність критично, з метою застосування найкращих практик тих підприємств, які вважаються світовими лідерами
Дж. Х. Харрінгтон, Дж. С. Харрінгтон	систематичний спосіб визначення, розуміння і розвитку найкращих за якістю продуктів, послуг, процесів та практик, задля покращення реальної ефективності діяльності підприємства
І. Аренков	процес пошуку і вивчення найкращих методів і способів підприємництва, з метою ще кращого і ефективнішого здійснення власного бізнесу
Г.Ватсон	послідовний і безперервний процес вимірювання і співставлення бізнес-процесів організації з лідерами, задля одержання інформації яка сприятиме покращенню показників діяльності підприємства .
Г. Зіберт, Ш. Кемпф	методологічне порівняння власних процесів підприємства з процесами найкращих для порівняння підприємств-партнерів, на основі визначення ключових критеріїв діяльності.
Н. Яшкіна	систематичний пошук всього нового і впровадження найкращої практики в кожній галузі та на кожному підприємстві.
О. Драган	діяльність у ході якої підприємство вивчає кращу продукцію та маркетинговий процес, що використовується прямими конкурентами, які працюють на ринку, з метою виявлення можливостей щодо вдосконалення їх власних методів.
Г. Кіндрацька	спосіб постійної оцінки стратегії і цілей діяльності організації з метою реалізації принципу «від кращого до кращого».

Джерело: згруповано автором на основі [1; 2; 3; 4, с.256; 5, с.9-10; 6, с.46; 7, с.56; 8]

Головними завданнями бенчмаркінгу для підвищення результативності діяльності суб'єктів на ринку антикваріату слід вважати такі:

1) аналіз торговельних операцій з предметами антикваріату суб'єктів підприємництва на ринку (оцінка сильних і слабких сторін діяльності, через аналіз складових затрат, врахування зауважень та пропозицій покупців, виокремлення сфер діяльності, які потребують вдосконалення);

2) визначення підприємств-конкурентів і лідерів ринку (виокремлення еталону торговельних операцій з предметами антикваріату діяльності серед усіх суб'єктів господарювання, які функціонують на даному ринку);

3) залучення кращих з кращих (аналіз торговельних операцій з предметами антикваріату підприємств-еталонів, визначення їх найкращих методів та способів підвищення ефективності, з метою перейняття та імплементації досвіду);

4) досягнення переваг (перевершення результатів лідерів ринку, внаслідок попередньо одержаного досвіду).

В історичному ракурсі, виокремлюють п'ять генерацій бенчмаркінгу [6, с.47]: реверсивний бенчмаркінг; конкурентний бенчмаркінг; процесний бенчмаркінг; стратегічний бенчмаркінг; глобальний бенчмаркінг.

Реверсивний бенчмаркінг для суб'єктів на ринку антикваріату спрямований, насамперед, на дослідження асортименту товарів, у розрізі напрямків колекціонування, в межах яких суб'єкт здійснює продаж певного виду предметів, ступінь унікальності чи стану їх збереження у суб'єктів-конкурентів. Конкурентний бенчмаркінг для суб'єктів на ринку антикваріату, використовується для порівняння особливостей організації аналітичного процесу, структури управлінського апарату, специфіки оцінки предметів колекціонування і антикваріату, з суб'єктами-конкурентами. Для суб'єктів на ринку антикваріату, застосування процесного бенчмаркінгу на відміну від конкурентного, дозволить поглибити оцінку внутрішніх процесів суб'єкта-конкурента, що надасть змогу розширити інформаційну базу бенчмаркінгу.

Найактуальнішим для суб'єктів, що функціонують на ринку антикваріату є застосування концепцій стратегічного та глобального бенчмаркінгу, які спрямовані як на розробку ефективної управлінської стратегії на основі досвіду провідних суб'єктів на ринку антикваріату, так і на посилення конкурентоздатних позицій.

Через відсутність офіційних статистичних даних про витрати населення на предмети антикваріату, для потреб стратегічного аналізу необхідно здійснювати постійний моніторинг інформації з аукціонів, де найчастіше та найбільше проводиться торговельних операцій з продажу предметів антикваріату, оскільки саме на аукціонах досягають найвищої (справедливої) ціни на унікальні предмети [9, с.265; 10, с.116]. Зібрана таким чином інформація, з дотриманням принципу порівняльності, може бути використана для наступного аналізу за певні періоди. Питаннями моніторингу і ретроспективного аналізу ринку антикваріату Польщі займався Славомір Болдак [11; 12]. На нашу думку, є усі підстави використати досвід Польщі як взірць-еталон для проведення стратегічного аналізу з таких причин:

– ринкові реформи у Польщі розпочались швидше і були проведені більш успішно, ніж в Україні;

– польський ринок антикваріату має більші історичні традиції, він успішно функціонував у міжвоєнні роки ХХ ст.;

– українців з польським народом об'єднує спільна історична спадщина, яка є об'єктом вивчення, дослідження, а історичні артефакти стають предметами колекціонування та об'єктами купівлі-продажу.

Кількість організованих за даний період аукціонів в середньому коливалась на рівні 30 в рік. Якщо ж провести більш детальний аналіз кількості проведених аукціонів і за базис брати їх чисельність у 1990 році, то видно значне зростання (за кількістю) у 1991, 1993, 1997 роках. Так, порівняно з базовим періодом ці показники зросли 96,43%, 10,71% та 39,29% відповідно.

Незважаючи на коливання у чисельності проведених аукціонів, упродовж 1990-1997 рр., загальна сума реалізації найдорожчих предметів мистецтва, серед яких ключовим є живопис старовинних і сучасних майстрів, вказує стабільну тенденцію щодо зростання рівня цін. Якщо у 1990 році видатки консументів склали 278 тисяч злотих, то вже у 1997 (незважаючи на коливання курсу долара, внаслідок девальвації польської валюти) даний показник становив більше 3 млн. злотих. Це свідчить про той факт, що після процесу введення нових злотих, який став завершальним у механізмі зміни економіки країни, консументи розцінюють вкладання коштів у предмети антикваріату, мистецтва та колекціонування як один з найбільш вигідних способів збереження і примноження коштів. Темп зростання вартості реалізованих предметів коливається, починаючи від 9,0% і до 1190,0%. Щодо темпу зростання вартості реалізованих предметів у доларах США, то він коливається у межах 60,0 – 350,0% порівняно з базисним роком.

Динаміка у розвитку ринку антикваріату тісно пов'язана з періодом деномінації польського злотого, коли дослідники ринку антикваріату прагнуть якнайширше висвітлити інформацію про даний ринок. Широкого висвітлення та аналізу щорічна аукціонна торгівля творів мистецтва, предметів колекціонування та антикваріату набуває завдяки спеціалізованому виданню «ART&business». Окрім результатів продажу предметів мистецтва, стали доступними дані щодо результатів аукціонів з реалізації рисунків, графіки, різьби.

Загальна кількість проведених аукціонів за 2000-2006 рр., перевищила показник попередньо проаналізованого періоду на 90,7%. У середньому за рік проводилось 67 аукціонів. Значне зростання чисельності аукціонів, тісно пов'язане із входом до складу організаторів аукціонних домів, що спеціалізуються на реалізації таких предметів мистецтва як графіка, фотографія. Найбільше зростання за кількістю проведених аукціонів відбулося у період 2004-2006 рр. і порівняно з базовим показником 2000 року, перевищило його на 34,92%, 20,63% та 28,57%, відповідно.

Щодо рівня цін реалізації, то в середньому він утримується на позначці 100 тисяч доларів США за предмет. Дані свідчать, що рекордною є реалізація предметів у 2000 році на суму більше ніж 10 мільйонів злотих (в середньому вартість одного предмета – 1млн. злотих). Порівняно з попередньо проаналізованим періодом загальна сума реалізації найдорожчих предметів перевищила попередній показник на 306,4% (у злотих) та на 150,9% (у доларах).

Порівняно з базовим показником вартості реалізованих предметів у 2000 році, даний показник в злотих і доларах США у період з 2001р. по 2006р. коливався у межах 30% -50% .

Починаючи з 2006 року і до сьогоднішнього дня, набуває популярності он-лайн аукціонна торгівля, яка впродовж років зазнала значного розвитку. Якщо на першому Інтернет-аукціоні у Польщі було продано лише 6 предметів із 137 виставлених, то усі наступні показники значно вищі через низку переваг, а саме: скорочення організаційних витрат, можливості залучення більшої кількості предметів мистецтва та антикваріату, реальність системи оцінювання виявлених предметів. Крім того, результати транзакцій на ринку антикваріату стають більш доступними для аналітичних досліджень.

Результати функціонування ринку антикваріату Польщі, можуть покладатися в основу розробки заходів для суб'єктів на ринку антикваріату України й спрямовані на:

- вибір і обґрунтування найбільш інвестиційно-привабливих і доступних проєктів;
- зосередження уваги учасників ринку на обраних темах і предметах через поширення інформації (реклама, каталоги та ін.);
- аналіз динаміки продажу обраних предметів;
- диференціацію та вибір перспективних інвестицій;
- організацію виставкових заходів та аукціонів.

Доцільність розробки таких заходів розглянемо на прикладі нумізматичного ринку України, який як активно почав розвиватись з відновленням незалежності від 1991 року. Спочатку грошовий обіг України почали відмежовувати споживчими картками, потім перехідними грішми купоно-карбованцями, а з 1996 р. обіг забезпечує національна валюта – гривня та її сота частина – копійка. В обігу на території України присутні такі монети: розмінні та обігові монети; пам'ятні монети; інвестиційні монети.

В Україні найбільш інвестиційно привабливими і доступними для вкладання коштів колекціонерами є пам'ятні та ювілейні монети, ціноутворення на які передусім пов'язане із вартістю банківського металу з якого вони виготовлені. Упродовж 1996-2016 років, в Україні було випущено 283 срібні монети, на 2017 рік заплановано випуск ще 4 та 49 золотих пам'ятних і ювілейних монет [13, с.6]. Найбільшу питому вагу серед срібних монет, мають монети випущені у 2011 році – 8,01% , а серед золотих – монети випущені у 2007 році 14,29% (табл. 2).

Таблиця 2

Питома вага срібних і золотих монет (за періодом випуску)

Рік випуску	Срібні монети		Золоті монети	
	Кількість	Питома вага (у %)	Кількість	Питома вага (у %)
1996	11	3,83	-	-
1997	3	1,05	6	12,24
1998	10	3,48	4	8,16
1999	10	3,48	1	2,04
2000	7	2,44	1	2,04
2001	9	3,14	1	2,04
2002	10	3,48	-	-
2003	11	3,83	2	4,08
2004	13	4,53	2	4,08
2005	11	3,83	1	2,04
2006	17	5,92	5	10,02
2007	10	3,48	7	14,29
2008	19	6,62	6	12,24
2009	16	5,57	3	6,12
2010	22	7,67	4	8,16
2011	23	8,01	3	6,12
2012	17	5,92	1	2,04
2013	19	6,62	1	2,04
2014	16	5,57	-	-
2015	14	4,88	-	-
2016	15	5,23	1	2,04
2017	4	1,39	-	-
Всього	287	100,0	49	100,0

Джерело: згруповано автором на основі даних [13]

Як вже згадувалось, у 2011 році було випущено 23 срібні монети масою 1637,4 гр., з яких найбільшу питому вагу (за своєю масою) мають монети «20 років незалежності України» і «1000-річчя заснування Софіївського собору», по 30,54% кожна. У рік випуску їх вартість становила по 6766 гривень за кожен, станом на травень 2016 року їх вартість становить 12500 грн. і 14050 грн. відповідно. На рисунку 1 відображено динаміку зміни цін на ці монети на ринку антикваріату за період з 2011р. по 2016 р.

Виходячи із таких даних, суб'єкти на ринку антикваріату України мають можливість інвестувати в аналогічні предмети з перспективою отримання економічної вигоди у майбутньому.

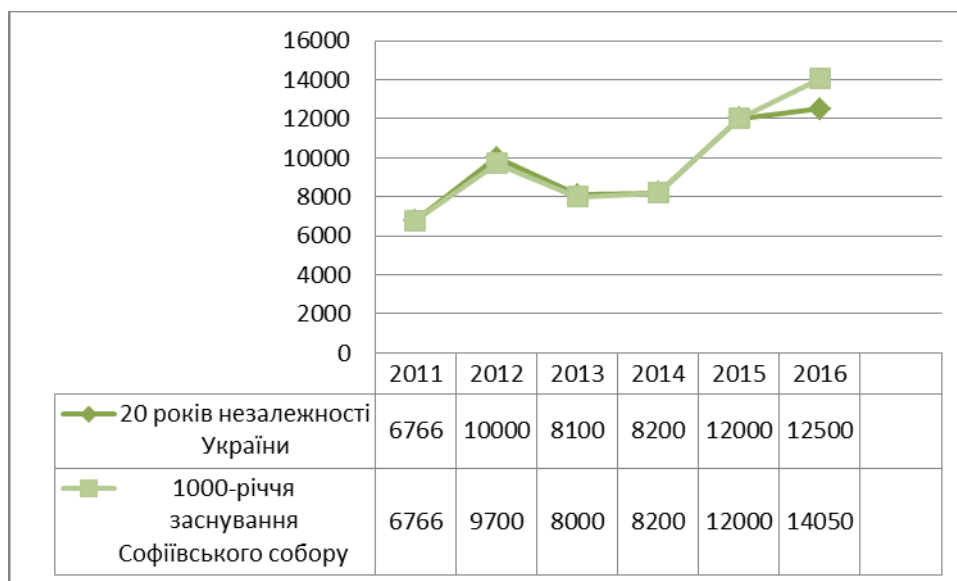


Рис.1. Динаміка зміни ціни найдорожчих срібних монет [13]

На відміну від срібних монет, найбільшу кількість (за тематикою) золотих монет було випущено у 2007 році – 7 монет, загальною масою 38,54 гр., з яких найбільшу питому вагу (за масою) має монета «Острозька Біблія» – 80,7%. Її найнижча вартість становила 6800 грн. у рік випуску, а найвища вартість – 43950 грн. станом на травень 2016 року. Подальшу динаміку зміни ціни ілюструє рисунок 2.

Виходячи з результатів аналізу, суб'єкти ринку антикваріату мають змогу екстраполювати темпи зростання цін на предмети колекціонування у майбутньому.

Економічна вигода від інвестицій у предмети колекціонування – українські монети, може бути визначена за алгоритмом:

$$\Delta I = f(m, t, q, p), \text{ де} \quad (1)$$

m – вартість металу; t – тираж; q – кількість зацікавлених і платоспроможних колекціонерів; p – популярність теми.

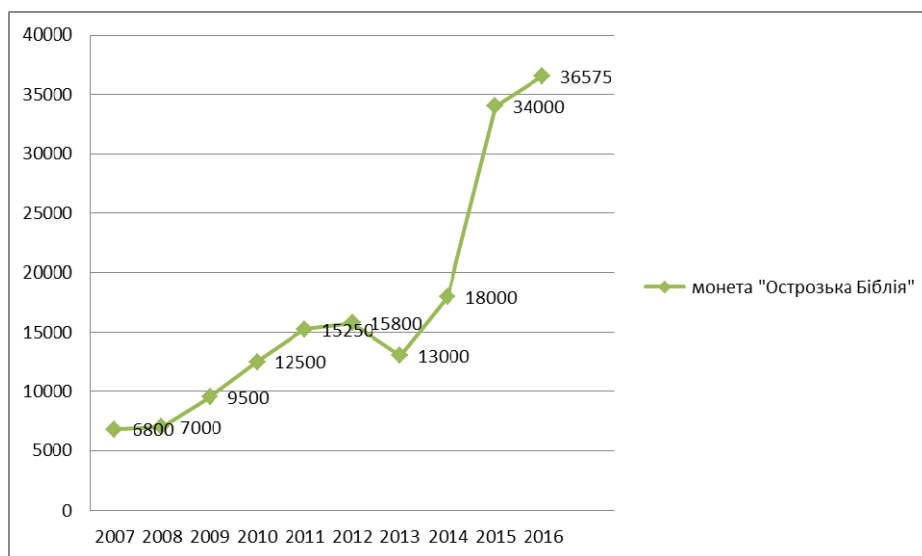


Рис. 2. Динаміка зміни ціни на найдорожчу золоту монету в Україні [13]

Втім, інвестуючи у предмети антикваріату в тому числі й монети, слід розглядати й переваги та загрози такої діяльності. До переваг інвестування в предмети антикваріату, можна віднести: високий потенціал зростання цін на такі предмети; міжнародну цінність, а отже вартість антикваріату вимірюється у найбільш стабільних світових валютах, що дозволяє захистити кошти від інфляції; одержання духовного, морального й естетичного задоволення з приводу володіння такими предметами до моменту вигідного продажу чи виникнення потреби у фінансових ресурсах; уникнення зобов'язань перед третіми особами, щодо зберігання коштів у банку. Крім переваг, існує і низка загроз інвестування коштів у предмети антикваріату: неоднозначність в питанні ліквідності антикваріату як інвестиційного інструмента (в кризовий період ймовірність миттєвого обміну антикваріату на гроші є незначною); ризик інвестування у підробки (інформаційний ризик); ризик одержання ціни нижчої за купівельну, який може бути спричинений модонаслідувальним характером купівлі предметів антикваріату [14, с.226].

Слід зазначити, що перші кроки на шляху становлення грошово-банківської системи України припадали на період розпаду СРСР і відновлення державної незалежності. Починаючи з листопада 1990 року і до грудня 1991 року, в обігу на території України присутні картки споживача (одноразові відрізні купони), які супроводжували обіг радянських карбованців й виконували роль платіжного засобу для придбання споживчих товарів, а на даний час вже є предметами колекціонування на нумізматичному ринку країни.

На сучасному ринку антикваріату України, картки споживача представлені у першопочатковій своїй формі – повних листів або залишками невикористаних листів. Їх популярність серед колекціонерів ще не надто висока (про що свідчить незначна їх чисельність на Інтернет-аукціонах). Це пояснюється примітивною технікою виготовлення і низьким естетичним виглядом. Втім, ці картки є різновидом перехідних українських грошей, а в перспективі можуть стати вигідним об'єктом інвестування коштів не лише для колекціонерів.

Інвестування у предмети колекціонування (у тому числі й у картки споживача) може розглядатися як один з провідних способів збереження та примноження коштів. Історично доведено, коли спостерігаються тенденції валютної нестабільності чи інфляції, висококласні предмети колекціонування не лише зберігають свою цінність, але і зростають у ціні. Проте, для прийняття рішень інвестори повинні проводити аналіз переваг та можливих ризиків, використовуючи надійне інформаційно-аналітичне забезпечення з урахуванням усіх чинників впливу.

Головним ризиком інвестування у картки споживача як предмети колекціонування є ризик одержання ціни нижчої за купівельну, що пов'язано з помилковим визначенням першопочаткової ціни продажу. Такий ризик може бути спричинений не лише модонаслідувальним характером купівлі таких предметів, але і їх рідкісністю. Задля уникнення даного ризику доцільним розраховувати можливу майбутню прогнозовану вартість карток споживача.

Відправною точкою такого розрахунку є розробка методики рейтингової оцінки українських купонів як предметів колекціонування, задля визначення рейтингового коефіцієнта. З урахуванням чисельності населення кожної з областей України станом на 1989 рік [15] (саме цей показник використовували при розрахунку тиражів випуску одноразових купонів), одержимо відповідний коефіцієнт. Тираж друкування купонів визначали у розрахунку на загальну чисельність населення, а відтак найбільший тираж карток споживача відповідає найбільш чисельній області – Донецькій. Виходячи з таких міркувань, купони друковані для Донецької області будуть мати найнижчий рейтинговий коефіцієнт – 1, а купони областей з меншою чисельністю населення – найвищий. Алгоритм визначення рейтингового коефіцієнта представлено формулою 2:

$$K_{xt} = \frac{\max(x_{[1-n]})}{T_i}, \text{ де} \quad (2)$$

K_{xt} – рейтинговий коефіцієнт області, $x_{[1-n]}$ – область з найбільшою чисельністю населення, T_i – населення області i .

Рейтинговий коефіцієнт коливається у межах від 1 до 6, залежно від чисельності населення певної області. Так, як згадувалось раніше, найнижчим є коефіцієнт Донецької області, а найвищим Чернівецької області із значенням 5,685 (табл. 3).

З використанням рейтингового коефіцієнта, можливо розрахувати прогнозовану майбутню вартість картки споживача конкретної області України, задля визначення доцільності інвестування коштів у такі предмети колекціонування:

$$FP_{xt} = P_{mtn} + ((P_{mtn} \times K_{xt}) \times t), \text{ де} \quad (3)$$

FP_{xt} – майбутня вартість картки споживача області i ; P_{mtn} – мінімальна ціна картки споживача області i на ринку антикваріату; K_{xt} – рейтинговий коефіцієнт області i ; t – період прогнозу.

Рейтинговий коефіцієнт карток споживача за чисельністю населення областей України

Область	Населення 1989р., (тис.)	Рейтинговий коефіцієнт
АРК	2065,8	2,581
Вінницька	1932,6	2,759
Волинська	1061,2	5,025
Дніпропетровська	3881,2	1,374
Донецька	5332,4	1
Житомирська	1545,4	3,450
Закарпатська	1252,3	4,258
Запорізька	2081,8	2,561
Івано-Франківська	1423,5	3,746
Київська	1940,0	2,749
Кіровоградська	1239,4	4,302
Луганська	2862,7	1,863
Львівська	2747,7	1,941
Миколаївська	1330,6	4,007
Одеська	2642,6	2,018
Полтавська	1753,0	3,042
Рівненська	1169,7	4,559
Сумська	1432,7	3,722
Тернопільська	1168,9	4,562
Харківська	3195,0	1,669
Херсонська	1240,0	4,300
Хмельницька	1527,1	3,492
Черкаська	1531,5	3,482
Чернівецька	938,0	5,685
Чернігівська	1415,9	3,766

Джерело: розраховано і складено автором на основі даних [15]

Слід зауважити, що при розрахунку майбутньої прогнозованої вартості картки споживача, за базу слід брати мінімальну вартість такої картки в ідеальному стані збереження, оскільки вартість саме таких карток споживача має здатність швидкого зростання. Нижче наведено розрахунок майбутньої прогнозованої вартості карток споживача для областей з найнижчим і найвищим рейтинговим коефіцієнтом:

1. На даний час на ринку антикваріату, мінімальна вартість карти споживача Донецької області становить 45 гривень. Відповідно до раніше запропонованої формули, її майбутня вартість буде:

$$FP_{\text{Дон.обл.}} = 45 + ((45 \times 1) \times 5 = 275 \text{ грн.}$$

Як видно з одержаного результату, картки споживача Донецької області, виявились доволі перспективним способом інвестування коштів, їх вартість (залежно від ціни продажу) у п'ятирічній перспективі може зрости більше як у 6 разів.

2. При розрахунку майбутньої вартості карток споживача Чернівецької області, більш наочною стає проблема асиметричності інформації на ринку антикваріату. Тобто, на сьогоднішній день такі картки практично відсутні у вільному продажу на ринку антикваріату, а наявні – оцінені недостовірно, про що свідчить їх мінімальна (і в тому числі максимальна) вартість – 10 гривень. Таким чином, можемо зробити висновок, що відсутність аналогічних предметів колекціонування для порівняння, не

дозволяє правильно встановити чи скоригувати їх ціну. Отже, майбутня вартість таких карток буде наступною:

$$FR_{\text{Чернів.обл.}} = 10 + ((10 \times 5,685) \times 5) = 88,43 \text{ грн.}$$

Незважаючи на хибну ціну продажу таких карток, можемо зробити висновок про доцільність інвестування коштів у них, оскільки у п'ятирічній перспективі їх вартість може зрости більше як у 8 разів.

Висновки. На основі висвітлення питань стратегічного аналізу торговельних операцій з предметами антикваріату можна зробити такі висновки:

1. У системі стратегічного аналізу діяльності суб'єктів підприємництва на ринку антикваріату важливе місце займає бенчмаркінг, який передбачає пошук взірця-еталону і використання його найкращого досвіду для визначення найбільш ефективних методів продажу, вибір найбільш перспективних тем колекціонування, які у майбутньому принесуть найбільшу вигоду.

2. Аналіз показників діяльності аукціонів на ринку антикваріату Польщі, як еталону сприятимуть розробці високоефективних стратегій розвитку діяльності суб'єктів підприємництва, щодо торговельних операцій з предметами антикваріату в умовах України.

3. Прибутковість суб'єктів, які функціонують на ринку антикваріату безпосередньо пов'язана з активністю та платоспроможністю консументів, яка в свою чергу залежить від економічної стабільності в країні. Крім того, при інвестуванні коштів у предмети антикваріату необхідно враховувати чинники, які впливають на формування ціни. Такими чинниками при інвестуванні коштів у монети є вартість металу, вага, тираж, натомість при вкладанні коштів у предмети боністики, наприклад - картки споживача, необхідно визначити їх унікальність з використанням наведеного в статті алгоритму.

Отже, ефективність торговельних операцій з предметами антикваріату у значній мірі залежить від науково-обґрунтованого застосування стратегічного аналізу, як комплексу заходів і розрахунків найбільш перспективних об'єктів купівлі-продажу у майбутньому.

1. Пилчер Т. Бенчмаркінг как средство повышения конкурентоспособности компании. URL: <http://www.benchmarkingclub.ru/pilcher.html>.
2. Харрингтон Дж. Х., Харрингтон Дж. С. Бенчмаркінг в лучшем виде. СПб.: Питер, 2013. 185 с.
3. Аренков И.А. Бенчмаркінг и маркетинговые решения. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/index.htm>
4. Watson G. Strategic Benchmarking: How to Rate your Company's Performance Against the World's Best. New York: John Wiley, 1993. 270 p.
5. Зиберт Гуннар, Кемпф Штефан Бенчмаркінг. Руководство для практиков. М.: КИА центр, 2006. 128 с.
6. Яшкіна, Н. В. Об'єктивна необхідність застосування бенчмаркінгу // Агросвіт. 2010. №8. С. 46-49.
7. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. К.: ДАКККІМ, 2006. 160 с.
8. Кіндрацька, Г. І. Стратегія і тактика досягнення організацією конкурентних переваг: галузевий аспект // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2004. № 507. С. 18-24.

9. Szwec W. Konsumpcji polaków i ukraińców na rynku antykwarjata / Oblicza konsumpcjonizmu. 2009. С. 265-273.
10. Szwec W. Konsument i rynek dzieł sztuki i antyków na Ukrainie // Konsument na rynku europejskim. 2007. S. 116–126.
11. Sławomir Bołdok. Malarstwo na aukcjach w Polsce (ceny 1990-1997). Warszawa: NIKE, 1998. 271 s.
12. Sławomir Bołdok. Antykwarjata artystyczne, salony i domy aukcyjne. Warszawa: Wydawnictwo Neriton, 2004. 472 s.
13. Каталог-цінник «Монети України». Л.: Асоціація нумізматів та колекціонерів України, 2016. № 7. 160 с.
14. Демків Х.С. Аналіз переваг ризиків інвестування у предмети антикваріату // Розвиток національної економіки: теорія і практика: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Івано-Франківськ – Тернопіль, 3-4 квітня 2015 р. Івано-Франківськ – Тернопіль, 2015. С.226.
15. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

STRATEGIC ANALYSIS OF TRADE OPERATIONS WITH ANTIQUES IN UKRAINE

Khrystyna Demkiv

*Ivan Franko National University of Lviv
Prospekt Svobody, 18. UA -79008, Ukraine
E-mail: kris.demkiv@gmail.com*

The article is devoted to the research of theoretical aspects of benchmarking as an element of strategic analysis in developing of the strategy of business entities on the market of antiques. The essence of the concept of benchmarking is specified. The priority tasks of benchmarking are distinguished in the context of the activities of business entities on the market of antiques. Standard is chosen for the development of a strategy of operations with antiques for entrepreneurs on the Ukrainian market.

Key words: market of antiques, benchmarking, strategy, strategic analysis, antiques, rating factor

УДК 657.41:330.142.21

БЮДЖЕТУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У СИСТЕМІ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ–ДІЛОВИХ ПАРТНЕРІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Наталія Струк

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: nstruk@econom.lnu.edu.ua*

Для успішного розвитку інноваційної діяльності на підприємстві важливим є своєчасне прийняття нових технічних рішень, характерними особливостями яких є оригінальність та рівень транзакційних витрат. Тому автором акцентується увага на доцільності здійснення бюджетування транзакційних витрат у системі управлінського обліку та контролю підприємств – ділових партнерів інноваційного процесу, використовуючи робочий план рахунків та інформаційні технології. Виокремлено основні етапи бюджетування транзакційних витрат у інноваційному процесі підприємств – ділових партнерів на ринку. Доведено, що правильний підхід до бюджетування транзакційних витрат інноваційної діяльності є дієвим інструментом контролю за ними, що дає змогу адекватно оцінити діяльність центрів відповідальності та максимізувати економічну вигоду від ділового партнерства підприємств.

Ключові слова: бюджетування, ділове партнерство підприємств, інноваційна діяльність, інноваційний процес, контроль, облік, транзакційні витрати.

Постановка проблеми. Сучасний рівень трансформації економіки України передбачає наявність значного обсягу транзакцій учасників інноваційного процесу. Це обумовлює актуальність дослідження проблеми транзакційних витрат при здійсненні інноваційної діяльності, демонструє потребу розвитку теоретичних і практичних питань, пов'язаних із дослідженням впливу транзакційних витрат на ефективність інноваційної діяльності. Традиційно склалася думка, що першочерговим завданням управління є зменшення витрат. Проте таке зменшення може призвести до послаблення взаємозв'язків підприємства з діловими партнерами на ринку і, як наслідок, втрати ділових позицій на ринку, погіршення конкурентоспроможності, зниження прибутковості та рентабельності. Суперечливість ситуації полягає у тому, що в умовах стрімкого розвитку ринкового середовища уникнути транзакційних витрат неможливо. Не завжди зменшення витрат призводить до збільшення ефективності діяльності підприємства. Адже прерогативою сьогодення є їх оптимізація, тобто забезпечення такого рівня та структури витрат, який би сприяв максимізації економічної вигоди. Належну увагу потрібно приділити виявленню та недопущенню виникнення непродуктивних витрат. Тому для оптимізації витрат

© Наталія Струк, 2016

треба чітко розуміти сутність процесів управління трансакційними витратами та забезпечувати їх правильну організацію. Так дієвим інструментом обліку та контролю трансакційних витрат є їх бюджетування. Саме бюджетування трансакційних витрат інноваційного процесу дає змогу вчасно виявляти непродуктивні витрати й оперативно реагувати на відхилення від запланованих показників за центрами відповідальності. Завдяки такому інструментарію досягаються високі конкурентні позиції на ринку та забезпечується участь підприємства у перспективному діловому партнерстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З'ясуванню теоретичних основ і класифікаційних ознак трансакційних витрат присвячено праці зарубіжних вчених О. І. Уільямсона, К. Дж. Далмана, К. Ерроу, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, М. Олсона, Дж. Уоліса, С. Чанга, Р. І. Капелюшнікова, Г. Б. Клейнера; вітчизняних науковців С. І. Архієреєва, С. О. Білої, І. П. Булеєва, А. А. Гриценко, В. В. Дементьєва, А. В. Дугінця, О. В. Замазій, Б. Є. Кваснюк, Г. В. Козаченко, Г. А. Семенова, В. Е. Новицького, А. А. Ткач, О. М. Чаусовського, А. А. Чухно, А. Є. Шастіко, О. В. Шепеленко, М. М. Шигун, Ж. М. Ющак і ін.

Питання обліку й контролю витрат інноваційної діяльності комплексно розглядаються у працях М. В. Кужельного, В. В. Сопка, В. С. Рудницького, Б. І. Валуєва, Ф. Ф. Бутинця, В. В. Гика, З. В. Гуцайлюка, С. Ф. Голова, Ю. А. Кузьмінського, В. Г. Лінника, Я. Д. Крупки, Ж. М. Ющак, інших.

Теоретико-прикладні аспекти бюджетування у системі управління на підприємстві досліджували: Ю. О. Барабаш, Ю. В. Безверхня, І. О. Бланк, Ф. Ф. Бутинець, В. А. Василенко, С. Г. Вербовета, В. В. Гик, С. Ф. Голова, Т. В. Головка, Я. В. Догадайло, Н. А. Іщенко, Р. С. Квасницька, Л. М. Кіндрацька, В. С. Лень, Л. О. Матейко, В. А. Панков, А. М. Поддєрьогін, М. В. Скобенко, О. О. Терещенко, В. Е. Хруцький, Л. А. Швайка, З. Є. Шершньова та ін.

Разом з тим, для вдосконалення обліку і контролю інноваційних витрат потребує розвитку теоретико-методичний підхід до бюджетування трансакційних витрат у інноваційному процесі підприємств.

Метою дослідження є розвинути теоретико-методичний підхід до бюджетування трансакційних витрат у системі обліку та контролю підприємств – ділових партнерів інноваційного процесу. Досягнути мети дасть змогу вирішення таких завдань:

- розкрити сутність трансакційних витрат інноваційного процесу;
- з'ясувати теоретичні аспекти системи обліку і контролю трансакційних витрат інноваційного процесу;
- виокремити основні етапи бюджетування трансакційних витрат інноваційного процесу;
- представити найбільш поширені підходи до бюджетування витрат;
- описати методи розрахунку показників бюджету витрат на інновації;
- запропонувати етапи організації внутрішнього контролю виконання бюджету трансакційних витрат інноваційного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Високий рівень інноваційної активності підприємства – один із головних пріоритетів ринкової економіки, адже для забезпечення належного рівня ринкових позицій, треба відповідати сучасним вимогам конкурентного середовища. З іншого боку, в умовах економічної нестабільності, інноваційна діяльність характеризується високим ризиком щодо стратегічних фінансових інвестицій. На кожному етапі інноваційної діяльності

можна виокремити групу витрат, скерованих на підвищення ефективності проекту через забезпечення надійного перспективного ділового партнерства у інноваційному процесі. Ідентифікуючи їх як трансакційні витрати, зазначимо, що вони становлять витрати, пов'язані з пошуком інформації про потенційних ділових партнерів, витрати на проведення переговорів і укладання угод, витрати на захист і специфікацію прав власності, оформлення стандартизації, витрати на захист діяльності від непорядної поведінки контрагентів, інші витрати щодо взаємодії з інституційним середовищем. Особливої актуальності набуває питання застосування теорії трансакційних витрат і обґрунтування нового теоретико-методичного підходу у системі обліку та контролю підприємств – ділових партнерів інноваційного процесу.

Узагальнивши підходи до поняття «інновація», констатуємо, що більшість науковців розглядають інновації як процес. У широкому розумінні інновації розглядаються як прибуткове використання ідей, винаходів у вигляді нових продуктів, послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового та комерційного характеру.

Інноваційний процес передбачає створення ринку продуктів, технологій, послуг і відбувається у тісній взаємодії зі середовищем, у якому він функціонує й розвивається. Оскільки інноваційний процес відображає перетворення наукового знання в інновацію, то у ньому не лише створюються очікувані інноваційні продукти, а й виникають супутні інновації, які є також результатом інноваційної діяльності на певному її етапі.

Г. Г. Кірейцев наголосив, що «додаткове введення класу трансакційних витрат супроводжується збільшенням поля наукових класифікацій та є важливим винаходом у галузі основних економічних категорій» [1, с. 25]. Тому, зважаючи на попередні наші дослідження, у яких розкрито різні підходи до класифікації трансакційних витрат і відображення їх у обліку [2], звернемо детальнішу увагу на їх бюджетування у системі обліку й контролю підприємств – ділових партнерів інноваційного процесу.

В. М. Жук вважає, що «основними об'єктами обліку інноваційної діяльності є: кошториси на її створення; витрати на інвестиції у нові технології та наукову діяльність; інноваційна продукція; процеси комерційного використання продукції (чи її використання для подальшої інноваційної діяльності)» [3, с. 38]. Інше бачення має Я. Д. Крупка, який зазначає, що «інноваційні напрями розвитку підприємницької діяльності можуть зачіпати різні сфери господарського життя підприємства та мати розгалужену структуру. Все це позначається на системі бухгалтерського обліку витрат, пов'язаних з реалізацією інноваційних проектів, порядку фінансового забезпечення інноваційного продукту» [4, с. 12]. Тому об'єкти обліку трансакційних витрат на інновації доцільно відображати у складі капітальних інвестицій або витрат діяльності. Виокремлення таких об'єктів у складі капітальних інвестицій зумовлене тим, що відповідно до Закону України [5], інноваційна діяльність є однією з форм інвестиційної діяльності, а тому інновації реалізуються через інвестиції. Це підтверджує Я. Д. Крупка, який зазначає, що «капітальні інвестиції у розвиток власної матеріальної бази підприємства повинні мати інноваційний характер, призводити до одержання додаткової вигоди у майбутньому. З іншого боку, реалізація багатьох інноваційних проектів і програм вимагає капітальних інвестицій» [6, с. 146-147].

Відображення об'єктів обліку у складі витрат діяльності зумовлене тим, що вплив на інноваційний процес відбувається через витрачання ресурсів, а це має своє відображення в обліку. При цьому, Л. В. Перекрестова констатує «інноваційна

діяльність – частина операційної, інвестиційної і фінансової діяльності організації, пов'язана з розробкою, впровадженням, освоєнням і комерціалізацією нововведень (інновацій)” [7, с. 109]. О. О. Ільченко слушно наполягає використовувати термінологію «витрати на інновації», а не більш поширену «інноваційні витрати», використання якої вважає некоректним, – «правильно буде вживати термін витрати на інновації або витрати пов'язані з інноваційною діяльністю і ніяк не інноваційні витрати» [8, с. 44]. Саме він акцентує на тому, що до складу витрат на інновації варто включити «трансакційні витрати, що забезпечить реальну оцінку проектів та прийняття оптимальних рішень щодо вибору найбільш вигідних із них».

Щодо нормативно-правового тлумачення, то у наказі Міністерства економіки України «Методика приведення механізму аналітично-статистичного спостереження стану інноваційного розвитку економіки у відповідність із стандартами Організації економічного співробітництва і розвитку та ЄС» використовується термінологія «інноваційні витрати», які включають усі витрати, пов'язані з інноваційною діяльністю, а саме: внутрішні дослідження та розробки; зовнішні дослідження та розробки; придбання машин та обладнання, пов'язаних з виробництвом інноваційних продуктів та процесів; придбання патентів та ліцензій, промислових зразків; навчання та маркетингові дослідження [9].

Загальні питання, пов'язані з визнанням в обліку витрат на інновації, в Україні опосередковано регламентуються П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів», П(С)БО 31 «Фінансові витрати». Зауважимо, що норми вітчизняних стандартів обліку щодо обліку витрат на інновації принципово не відрізняються від норм міжнародних стандартів, проте повністю не охоплюють усі вимоги щодо надання та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Цікавим є твердження М. С. Пушкаря, що «виникає необхідність формування системи управлінського обліку інноваційних процесів, яка дозволила б інформаційно підтримати ефективну державну інноваційну політику, а отже, й кожного підприємства в умовах невизначеності та глобалізації економіки, зокрема» [10, с.63]. Дослідження об'єкта як цілісної множини компонентів у сукупності взаємозв'язків між ними передбачає системний підхід.

До джерел інформації щодо трансакцій у системі обліку та контролю витрат на інновації належать планові та необлікові документи. Планова інформація міститься в стратегічних, поточних і оперативних планах, бізнес-планах, нормативах, технологічних картах виконання робіт інноваційного характеру, кошторисах витрат на інновації, проектних завданнях та інших документах. До необлікової інформації належать регламентовані та розпорядчі документи, нормативно-правові акти, стандарти, накази, ін.

Важливою складовою ефективного та оперативного управління трансакційними витратами на інновації є внутрішній контроль, який повинен забезпечити попередження, виявлення та усунення відхилень, оптимізацію процесів ділової взаємодії у інноваційній діяльності та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Тому роль внутрішнього контролю трансакційних витрат на інновації полягає у задоволенні потреб користувачів у інформації та забезпеченні ефективного ділового партнерства підприємств у інноваційному процесі.

Слушно стверджує Ю. В. Чибісов, що «для ефективного процесу управління необхідно створити комплекс, що включав би бюджетне планування, облік виконання бюджету та бюджетний контроль – систему бюджетування [11, с. 7]. Загалом

науковці Ю. В. Чибісов [11], О. О. Височан [12], А. В. Череп [13.] одноставні, що бюджетування доцільно розглядати як управлінську технологію, що реалізується через послідовні етапи: бюджетне планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання.

Бюджетування розглядають як процес складання фінансових планів та кошторисів, як технологію, призначену для формування управлінських рішень, підвищення їх фінансової обґрунтованості. Звісно ж мета бюджетування залежить від завдань, які плануються до вирішення. Причому вибираються види та формати бюджетів, організаційні процедури та технологія їх складання, бюджетні цільові нормативи і показники, консолідація та затвердження. Аналіз напрацювань вітчизняних вчених уможливує виокремлення основних етапів бюджетування: 1) планування (з'ясування фінансової структури, технології бюджетування, форматів основних бюджетів, регламенту бюджетування та процедури організації бюджетного процесу); 2) облік виконання бюджетів (моніторинг показників, порівняння обсягів діяльності, порівняння структури та величини витрат, встановлення термінів та порядку подання звітності про виконання бюджетів центрами відповідальності); 3) аналіз виконання бюджетів (аналіз показників звітності про виконання бюджетів за місяць, за квартал, за рік); контроль виконання бюджетів (порівняльний аналіз фактичних показників із плановими); 4) коригування бюджетів (формування, погодження, представлення, консолідація та затвердження відкоригованих бюджетів).

Зауважимо наявність незначної кількості підприємств, де здійснюється складання окремих бюджетів витрат на інновації, а стосовно бюджетування транзакційних витрат інноваційного процесу, то такі дані взагалі відсутні. Це можна пояснити тим, що транзакційні витрати – доволі новий об'єкт обліку і контролю. Тому, зважаючи на дослідження науковців [11, 12, 13], вважаємо за доцільне доповнити наявну систему бюджетування підприємства бюджетом витрат на інновації, де окремими рядками (залежно від об'єкта інновації) зазначити транзакційні витрати, що буде передумовою контролю за їх ефективністю. Зокрема рекомендуємо запропонований В. В. Гиком формат бюджету витрат на інновації [14] доповнити за кожним пунктом (а за потреби більшої деталізації й підпунктом) інформаційним рядком «транзакційні витрати», з можливою їх деталізацією за підвидами (рис.1).

Включення транзакційних витрат у бюджет витрат на інновації сприятиме середньостроковому плануванню та досягненню стійкого розвитку ділового партнерства підприємств у інноваційному процесі. Адже метою бюджетування витрат на інновації є планування та контроль фінансової спроможності підприємств здійснити витрати капітального та поточного характеру для результативної взаємодії ділових партнерів у інноваційному процесі.

Зважаючи на попередньо проведені нами дослідження процесу бюджетування [15], зазначимо, що найбільш поширеними підходами до бюджетування є: через приріст (традиційне бюджетування) та «з нуля» (ZBB – Zero-Base- Budgeting).

Для формування бюджету витрат на інновації варто здійснювати бюджетування «з нуля», адже щоразу треба обґрунтовувати заплановані витрати так, ніби діяльність здійснюється уперше. Такий підхід вимагає від кожного центру відповідальності виявлення проблем та шляхів їх розв'язання на етапі планування.

БЮДЖЕТ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЇ

на період _____ р.

1. Придбання (створення) нових та/або значне удосконалення наявних основних засобів, у т.ч.:

- а) машин і обладнання
- б) транспортних засобів;
- в) інструментів, приладів та інвентарю;
- г) інше
- д) *транзакційні витрати*

2. Придбання (створення) нових та/або значне удосконалення існуючих нематеріальних активів, у т.ч.:

- а) винаходів;
- б) корисних моделей;
- в) промислових зразків;
- г) інше
- д) *транзакційні витрати*

3. Витрати на підготовку й освоєння нових видів продукції та виробництва, у т.ч.:

- а) витрати на підготовку й освоєння виробництва нової продукції;
- б) витрати на освоєння нового виробництва, цехів та агрегатів (пускові витрати);
- в) витрати на підготовчі роботи у видобувних галузях
- д) *транзакційні витрати*

4. У складі загальновиробничих витрат, у т.ч.:

- а) витрати некапітального характеру, пов'язані з удосконалення технології та організації виробництва;
- б) витрати некапітального характеру, пов'язані з забезпеченням якості продукції;
- в) витрати, пов'язані з винахідництвом та раціоналізацією
- г) *транзакційні витрати*

5. Витрати на дослідження і розробки, у т.ч.:

- а) витрати на фундаментальні наукові дослідження
- б) витрати на прикладні наукові дослідження
- в) витрати на розроблення проектної та технологічної документації
- г) витрати на розроблення та виготовлення лабораторних установок
- д) витрати на виготовлення та випробування дослідного зразку
- е) інші витрати
- є) *транзакційні витрати*

РАЗОМ

Рис.1 Відображення транзакційних витрат інноваційного процесу у бюджеті витрат на інновації

Джерело: розроблено автором на основі [14]

Для розрахунку показників бюджету витрат на інновації можуть бути використані методи: міжфірмових порівнянь, постійного відношення до суми обороту, постійного відношення до суми прибутку, планування від «базису» та розрахунку витрат на погоджену програму.

Метод міжфірмових порівнянь використовується для узагальненого визначення витрат за інформацією фірм-конкурентів та може застосовуватися фірмою-імітатором, якщо у неї є можливість отримати дані про витрати на інновації від фірми-лідера.

Метод постійного відношення до суми обороту передбачає використання заданого відсотка витрат на інновації до обороту. Величина обороту не підлягає різким щорічним коливанням, тому використання такого показника гарантує певну фіксовану величину коштів, які виділяються для здійснення витрат на інновації.

Метод постійного відношення до суми прибутку спрямований на використання заданого відсотку витрат на інновації від прибутку підприємства. Загалом не рекомендується пов'язувати бюджет витрат на інновації із прибутковістю, адже низький прибуток може бути зумовлений випуском неконкурентоспроможної продукції, яка є результатом недостатніх витрат на її розробку та вдосконалення.

Метод планування від бази» передбачає, використання за основу величини витрат попереднього періоду, з урахуванням коригувань на фактори, які впливають на їх величину.

Усі перелічені методи можуть використовуватися для формування бюджету витрат на інновації безпосередньо щодо конкретного проекту. Метод розрахунку витрат на погоджену програму побудований на використанні результатів програмно-цільового планування за проектом або портфелем проектів. При цьому здійснюється підсумовування потрібних для окремих видів робіт витрат. Такий метод є розрахунково-аналітичним.

Для своєчасного виявлення відхилень між бюджетними і фактичними показниками та відповідного реагування на них, треба вчасно здійснювати бюджетний контроль.

Організація внутрішнього контролю виконання бюджету витрат на інновації передбачає послідовність виконання етапів: ідентифікацію фактичних даних, аналіз відхилень фактичних результатів від планових, узагальнення та використання результатів контролю, розробку заходів щодо коригування бюджетів і контроль виконання скоригованих бюджетів витрат [16, с.322].

Тому організація контролю за виконанням бюджету трансакційних витрат інноваційного процесу може здійснюватися за такими етапами:

Перший етап – підготовчий, полягає у підготовці інформації щодо фактичних показників трансакційних витрат інноваційного процесу, які варто відслідковувати менеджерам.

Другий етап – аналіз відхилень фактичних результатів від планових (бюджетних) даних. Цей етап може бути виконаний за одним із підходів: а) простий аналіз відхилень, орієнтований на коригування наступних планових показників (приймається рішення про внесення коригувальних дій щодо оптимізації показників бюджету на майбутні періоди. Критерій істотності відхилень визначається характером відхилень та впливом на результативні показники діяльності підприємства – прибуток, грошовий потік тощо); б) аналіз відхилень, орієнтованих на майбутні управлінські рішення (передбачає детальний факторний аналіз впливу встановлених відхилень на результативні показники: встановлення факторів, що

впливають на результативний показник; визначення загального відхилення фактичного обсягу досліджуваного показника від запланованого; оцінка впливу факторів на формування фактичного значення результативного показника; формування таблиці пріоритетів впливу факторів на результативний показник; формування висновків та рекомендацій щодо управлінських рішень, направлених на виконання бюджетних показників); в) аналіз відхилень в умовах невизначеності (здійснюється, як правило, за допомогою імітаційного моделювання. Всі параметри діяльності, при цьому, задаються інтервалами невизначеності. Якщо фактичне значення результативного показника відповідає обчисленому інтервалу невизначеності, то виконання бюджету є успішним. Рекомендовано використовувати спеціальні програмні продукти); г) стратегічний підхід до аналізу відхилень (передбачає вибір процедур коригувальних дій відповідно до загальної стратегії діяльності підприємства). Для забезпечення контролю виконання бюджетних показників трансакційних витрат інноваційного процесу найбільш доцільно використовувати методи контролю відхилень фактичних результатів від планових, які базуються на методах аналізу (трендового, факторного, кореляційно-регресійного тощо), синтезу, порівняння, групування, огляду, експертних оцінках тощо. При цьому, варто використовувати методи горизонтального контролю (динамічного оцінювання та порівняння бюджетних показників за декілька періодів), звітно-планового (оцінювання рівня виконання бюджетних показників у порівнянні з запланованими).

Третій етап – результативно-узагальнюючий, відбувається формування звітів контролером відносно отриманих результатів спостереження та перевірок за інноваційним процесом. Якщо за результатами перевірки було виявлено відхилення, неточності, зловживання та помилки, то відбувається оформлення відповідних внутрішніх документів зі зазначенням причин, винних осіб та визначення можливих шляхів виправлення помилок.

Четвертий етап – коригування бюджету трансакційних витрат інноваційного процесу, привертається увага менеджера до відхилень від бюджету, які вимагають його оперативного реагування. Усунення таких відхилень сприятиме управлінню за відхиленнями, при якому менеджер концентруватиме увагу лише на суттєвих відхиленнях від бюджету.

П'ятий етап – контроль виконання відкоригованих бюджетів варто здійснювати як на рівні управлінського апарату, так і в структурних підрозділах. За допомогою дієвого контролю можна виявити «вузькі місця», визначити внутрішні резерви та підготувати рекомендації щодо усунення перших на основі других.

Успішність процесу бюджетування значно підвищується при запровадженні комплексної автоматизованої системи бюджетного планування діяльності підприємства, що дає змогу максимально оперативно отримувати інформацію про виконання бюджету і, відповідно, вносити потрібні корективи до бюджетів для підвищення ефективності оперативного управління фінансовими ресурсами підприємства.

Висновки. Нами розкрито сутність трансакційних витрат інноваційного процесу та з'ясовано теоретичні аспекти системи обліку і контролю таких витрат. Виокремлено основні етапи бюджетування трансакційних витрат інноваційного процесу та представлено їх у бюджеті витрат на інновації. Описано найбільш поширені підходи до бюджетування витрат та методи розрахунку показників бюджету витрат на інновації. Запропоновано етапи організації внутрішнього контролю виконання бюджету трансакційних витрат інноваційного процесу.

Здійснене дослідження підтверджує потребу впровадження бюджетування трансакційних витрат інноваційного процесу, як дієвого інструменту для їх обліку та контролю за ними. Для формування бюджету трансакційних витрат інноваційного процесу запропоновано використовувати бюджетування «з нуля» (ZBB-бюджетування). Також запропоновано доповнити наявну систему бюджетування підприємства бюджетом витрат на інновації, з виокремленням за кожним видом витрат їх трансакційної складової, що слугуватиме для їх контролю.

Перспективами подальших досліджень є обліково-аналітична інтерпретація трансакційних витрат у процесі ведення інноваційної діяльності та розроблення методичного підходу до їх прогнозування.

1. Кирейцев Г. Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета / Г. Г. Кирейцев // Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико-практическое значение и направления дальнейшего развития : VI Междунар. научн. конф. : [тезисы докладов]. – Житомир : ЖГТУ, 2007. – 68 с.
2. Струк Н.С. Методичне підґрунтя обліку трансакційних витрат на підприємстві / Н. С. Струк / Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: Проблеми теорії, методології, організації: збірник наукових праць. – Національна академія статистики, обліку та аудиту, К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2012. – Вип. 1(8). – С. 188 – 198
3. Жук В. М. Концептуальні підходи вирішення поверхневих та глибинних проблем обліку інноваційної діяльності / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 36-39.
4. Крупка Я. Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві / Я. Д. Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. – С. 11-18.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV.178 (зі змінами і доповненнями), (Електронний ресурс: режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>)
6. Крупка Я. Д. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку підприємства / Я. Д. Крупка // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2007. – Вип. 576. – С. 145-149.
7. Перекрестова Л. В. Раскрытие информации об инновационной деятельности организации в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности / Л. В. Перекрестова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Ростов-на-Дону, 2012. – № 1. Ч 2. – С. 107-109.
8. Ільченко О. О. Облік і аналіз витрат на інновації: управлінський аспект : дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит / О. О. Ільченко. – Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2009. – 188 с., с. 44
9. Про затвердження Методики приведення механізму аналітично-статистичного спостереження стану інноваційного розвитку економіки у відповідність із стандартами Організації економічного співробітництва і розвитку та ЄС : Наказ Міністерства економіки України від 19.02.2010 р. № 160 (зі змінами і доповненнями). Електронний ресурс: режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME100122.html
10. Сучасні проблеми обліку : монографія / За ред. д.е.н., проф. М. С. Пушкаря. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 268 с.
11. Чибісов Ю. В. Бухгалтерський облік виробничої діяльності в системі бюджетування: теоретико-методичні основи : автореф. дис. канд. екон. наук : спец.

- 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит / Ю. В. Чибісов; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2008. – 20 с.
12. Височан О. О. Теоретичні аспекти бюджетування витрат на підготовку та освоєння процесу виготовлення нової продукції / О. О. Височан // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 164-171.
 13. А. В. Череп Бюджетування як інструмент забезпечення життєдіяльності підприємства : монографія / за ред. А. В. Череп. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2011. – 220 с.
 14. Гик В. В. Облік і контроль в системі управління витратами на інновації : дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.09 бухгалтерський облік, аналіз і аудит / В. В. Гик. – Центр. спілка споживчих т-в України, Львів. комерц. акад. – Л., 2015. – 266 с.
 15. Струк Н.С. Особливості бюджетування в системі управлінського обліку // Формування ринкової економіки в Україні : збірник наукових праць - [За ред. Є. В. Мниха]. - Львівський національний університет імені Івана Франка, 2001, Спецвипуск 7. – С. 257-264
 16. Гик В. В. Бюджетування як інструмент контролю витрат на інновації у будівництві / В. В. Гик // Всеукраїнський науково-виробничий журнал “Інноваційна економіка”. – 2013. – № 7 (45). – С. 320-324.

TRANSACTION COSTS' BUDGETING IN THE ACCOUNTING AND CONTROL SYSTEM OF THE ENTERPRISES WHICH ARE THE BUSINESS PARTNERS OF THE INNOVATION PROCESS

Nataliya Struk

Ivan Franko National University of Lviv

The successful development of innovation activity in great extent depends on timely adoption of new technical solutions, which are characterized by originality and the level of transaction costs. Therefore, the author focuses on the expediency of transaction costs' budgeting in the system of management accounting and control of enterprises which are business partners of the innovation process, by using a work chart of accounts and information technology. The main stages of transaction costs' budgeting in the innovation process of enterprises, which are business partners in the market, are distinguished. It is proved that the correct approach of transaction costs' budgeting of innovation activity is an effective tool for controlling, which enables to adequately assess the activity of the centres of responsibility and maximize the economic benefits of business partnership of enterprises.

Key words: budgeting, business partnership of enterprises, innovation activity, innovation process, control, accounting, transaction costs.

УДК 338.48-6:615.8+796.035]:339.138(477)

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ В СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧІЙ СФЕРІ

Василь Франчук

*Львівський державний університет внутрішніх справ
franchykvasil@gmail.com*

У статті розглянута специфіка маркетингової діяльності на ринку спортивно-оздоровчих послуг, яка визначає основні напрями маркетингової роботи спортивних, спортивно-оздоровчих організацій та фітнес клубів. Виділенні особливості дозволили ідентифікувати інструменти маркетингу спортивно-оздоровчих організацій і охарактеризувати послідовність їх дії.

Доведено, що діяльність з формування і стимулювання попиту на спортивно-оздоровчі послуги можлива за умови використання організаціями маркетингу у даній сфері.

Ключові слова: спортивно-оздоровчі послуги, маркетингова діяльність, комплекс маркетингу, сегментація ринку, цільовий ринок, управління маркетингом.

Спортивно-оздоровча послуга являє собою сукупність основних послуг щодо задоволення потреб споживача в підтримці та зміцненні здоров'я, фізичної реабілітації, а також додаткових і супутніх послуг, пов'язаних з більш якісним наданням основних послуг, з підвищенням ефективності обслуговування клієнта. Діяльність спортивно оздоровчих організацій пов'язана з рядом особливостей, властивих ринку спортивно-оздоровчих послуг:

1) активне втручання держави в процес виробництва і споживання послуг. Необхідність державного регулювання пов'язана з цілою низкою чинників: реалізація завдань по оздоровленню нації, рішення значущих соціальних завдань, питань національної безпеки;

2) висока залежність попиту на спортивно-оздоровчі послуги від рівня доходів споживача і від цін на додаткові послуги;

3) територіальна сегментація і локальний характер ринку даних послуг;

4) існують сезонні коливання попиту на послуги (в літній період попит падає);

5) комплексність надання послуг;

6) виробниками спортивно-оздоровчих послуг є в основному малі і середні підприємства різностороннього профілю [1,3].

Вивчення ринку відноситься до першочергових напрямів маркетингової діяльності. До особливостей маркетингових досліджень і аналізу ринку спортивно-оздоровчих послуг слід віднести:

1) складність у визначенні факторів, що повпливали на вибір спортивного об'єкту та виду занять при вивченні дитячо-юнацького спорту. Діти і підлітки перебувають на утриманні батьків, і свобода вибору виду спорту часто залежить від ціннісних орієнтирів родини;

2) даний ринок включає велику частку організацій, що фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, громадських організацій, спонсорів. У зв'язку з цим інтереси споживача і джерела платоспроможного попиту на цьому ринку не завжди збігаються, що ускладнює аналіз ефективності маркетингової роботи організації;

3) цей вид послуг характеризується високим ступенем взаємодії персоналу і клієнта, де є важлива думка споживача при оцінці результату і якості отримуваних послуг;

4) необхідність тривалого вивчення ринку спортивно-оздоровчих послуг для отримання достовірних даних і результатів;

5) надання спортивно-оздоровчих послуг неможливо без супутніх товарів і додаткових послуг, що ускладнює оцінку частки конкретних видів спортивно-оздоровчих послуг в загальному обсязі пропозиції;

6) дослідження даного ринку спирається на соціологічні методи збору та аналізу інформації.

Функціонування спортивно-оздоровчих організацій залежить від ефективності залучення населення до занять фізичної культури, підвищення потреби в підтримці і поліпшенні здоров'я. У табл. 1 подано основні види маркетингової діяльності спортивно-оздоровчої організації.

Таблиця 1

Види маркетингової діяльності спортивно-оздоровчих організацій

№ п/п	Вид діяльності	Напрямок роботи
1	Вивчення та аналіз ринкових можливостей спортивно-оздоровчих організацій	- Збір зовнішньої та внутрішньої маркетингової інформації; - маркетингові дослідження споживачів, конкурентів, ринків; - вивчення маркетингового середовища спортивно-оздоровчої організації на різних рівнях; - аналіз ринкових можливостей спортивно-оздоровчої організації.
2	Аналіз і відбір цільових ринків	- визначення ємності ринку і прогнозування попиту; - сегментування ринку спортивно-оздоровчих послуг по групах клієнтів, видах послуг, конкурентам; - відбір цільових ринків; - позиціонування спортивно-оздоровчих послуг на ринку.
3	Розробка комплексу маркетингу	- розробка конкретних атрибутів спортивно-оздоровчих послуг; - ціноутворення; - вибір методів поширення і просування досліджуваних послуг; - визначення етапів процесу надання спортивно-оздоровчих послуг; - робота з персоналом.
4	Управління маркетингом	- планування маркетингової діяльності організації; - розробка стратегічного і тактичного плану маркетингу; - організація маркетингової роботи в організації; - контроль за виконанням планів маркетингу; - комплексний аналіз маркетингової діяльності організації.

Джерело: [3]

Важливий етап в маркетингової діяльності є аналіз і відбір спортивно-оздоровчою організацією цільових ринків. Цей напрямок маркетингу передбачає оцінку ринкової кон'юнктури, виявлення конкурентів, сегментацію ринку, відбір цільових сегментів і позиціонування послуг на ринку. Об'єктами сегментації на

ринку спортивно-оздоровчих послуг є самі послуги, споживачі цих послуг, а також фізкультурно-оздоровчі організації і фітнес клуби.

Позиціонування спортивно-оздоровчих послуг на ринку будується на основі найважливіших характеристик послуги, за якими споживачі її ідентифікують [5]. До таких характеристик можна віднести: ціна, число і види послуг, якість обслуговування, кваліфікації та професіоналізм тренерів, наявність додаткових послуг, гарантія отримання результату.

Розробка комплексу маркетингу для ринку спортивно-оздоровчих послуг на відміну від товарного вимагає опрацювання крім стандартних елементів (послуга (товар), ціна, методи реалізації, просування), ще й роботу з персоналом [2].

Сегментація клієнтів спортивно-оздоровчих послуг виробляється шляхом їх угруповання за такими ознаками:

1) географічна сегментація: величина території, чисельність і щільність населення, особливості території і проживання населення, забезпеченість транспортом;

2) демографічна сегментація:

а) стать (наявність послуг і видів спорту, для представників певної статі);

б) вік (різні потреби в спортивно-оздоровчих послугах, переваги, що стосуються сучасних і традиційних видів послуг, наприклад, молоді дівчата вважають за краще відвідування різних фітнес занять, а серед жінок старше 40 років популярні заняття в басейні і йога [6]);

в) освіта (впливає на вибір джерел інформації про послугу, ступінь впливу реклами, рівень доходів, переваги у виборі послуг);

г) рівень доходів і рід занять (визначає не тільки можливості оплати спортивно-оздоровчих послуг, але й їх вибір, схильність до престижних, якісних, сервісних послуг. Серед людей, що регулярно займаються спортом, більше зустрічається службовців і менше тих, хто зайнятий важкою фізичною працею);

д) національні і релігійні особливості (історичні традиції, різне відношення до питань фізичного здоров'я);

е) сімейний стан і склад сім'ї. Відсутність вільного часу і можливостей для проведення дозвілля без дітей в сім'ях з двома і більше дітьми. Крім того, розмір сім'ї істотно впливає на платоспроможний попит.

3) поведінкова сегментація. Сегментування ринку спортивно-оздоровчих послуг включає в себе не тільки географічні і демографічні параметри, але обов'язково проводиться з урахуванням певних підстав, як, наприклад, ступінь готовності до сприйняття послуги, вигоди, частота споживання, наявність минулого досвіду занять і т.д.

Сегментування спортивно-оздоровчих організацій можна здійснити за кількістю пропонованих послуг підприємством: спеціалізовані організації (один вид спорту або пропозицію однієї послуги); організації зі змішаним асортиментом послуг: (у організації 2-3 спортивно-оздоровчих напрями, або підприємства, які використовують спортивну складову як доповнення до основної спеціалізації об'єкта наприклад, салон краси, що пропонує фітнес послуги та масаж) і багатопрофільні організації, що пропонують клієнтам широкий спектр спортивно-оздоровчих та спортивних послуг.

Товарна політика спортивно-оздоровчого комплексу включає формування пакету основних послуг, визначення характеристик, обсягу та режиму надання, рівня якості і конкурентоспроможності послуг, асортимент супутніх і додаткових послуг, а також оцінку продуктивності послуг і управління виробничими потужностями організації.

Рівень якості послуги визначається, по-перше, ступенем значущості для споживачів кожної з її характеристик (чим вища ступінь значущості конкретної характеристики послуги, тим більший внесок вона вносить в сприйняття якості послуги клієнтом) і, по-друге, ступенем задоволеності споживачів (чим вищий рівень споживчої задоволеності, тим вища якість послуги) [7].

Цінова політика спортивно-оздоровчих послуг передбачає: а) розробку стратегії ціноутворення і формування ціни (величина цін, тип ціни (ринкова або договірна) і т. д.); б) визначення умов оплати (безготівкова або готівкова форма оплати, передоплата в повному обсязі, поетапна оплата або оплата за фактом надання послуг), тактичне ціноутворення (система знижок, націнок, пільг, прихованого підвищення цін).

У сфері послуг ціна і елементи матеріального середовища є головними джерелами судження про її якість. Формування ціни на спортивно-оздоровчі послуги залежить від: тимчасових факторів (пора року, сезон, день тижня, тривалість занять); попиту і очікуваного обсягу обороту (групові заняття, корпоративні клієнти); місця розташування організації (місцезнаходження, транспортна доступність); умов оплати (пільги, знижки); якості обслуговування, очікуваного клієнтами (комфортність, додаткові послуги та ін.).

Спортивно-оздоровчі організації використовують такі методи ціноутворення, як витратний і метод ціноутворення заснований на аналізі конкурентних цін на аналогічні або однорідні послуги. Збутова політика повинна включати визначення квот і територій збуту, побудова каналів поширення послуг (за участю або без участі посередників, традиційна (фізична) або телекомунікаційна комерція і т. д.), франчайзинг, управління чергами, формування системи замовлень. Для спортивно-оздоровчих комплексів і фітнес клубів важливу роль відіграє місцезнаходження організації, яке визначається потенціалом ринку, здатністю розвитку даної території, доступністю території, прибутковістю [2]. Важливі характеристики і самого об'єкту нерухомості, в якому буде здійснювати свою діяльність фірма.

Комунікаційна політика включає організацію сприятливої громадської думки, рекламну діяльність, пропаганду, агітацію, особисті контакти (поштові, телефонні, персональні), брендинг, створення і підтримання корпоративного дизайну і фірмового стилю організації, розробку інструктивних матеріалів для клієнтів і ділових партнерів, стимулювання продажів (виставки, презентації, конференції, дні відкритих дверей, спортивні свята, змагання, показові виступи, фірмові подарунки, сувеніри, призові акції і т. д.). Комунікаційні процеси на ринку спортивно-оздоровчих послуг повинні бути безперервними і ефективними.

Робота з персоналом має важливе значення в комплексі маркетингу спортивно-оздоровчої організації. Спортивно-оздоровчі послуги передбачають тісний контакт споживача і виконавця, що збільшує вимоги до професійних якостей, етики та культури персоналу.

Процес надання послуги грає важливу роль в спортивно-оздоровчій сфері. Наприклад, людина, яка має на меті знизити вагу, потребує не лише комплексу вправ, але й увагу та турботу тренера, відсутність відчуттів дискомфорту в процесі занять при використанні спортивного інвентарю і обладнання, а також естетичного результату, і гарантії, що її здоров'ю не буде завдано шкоди.

Тому стандарти обслуговування спортивно-оздоровчих послуг повинні враховувати, не тільки аспекти, важливі для фахівців, а й те, як цей процес сприймають споживачі.

На задоволеність клієнта послугою впливають умови процесу її надання та його думка про якість роботи організації в цілому. У зв'язку з цим при наданні спортивно-оздоровчих послуг важливо контролювати такі елементи: нематеріальні аспекти (температура, аромат, музика, освітленість, свіжість повітря, води в басейнах, чистота); матеріальні аспекти (елементи дизайну екстер'єру та інтер'єру, розмір зон і їх облаштування, оформлення інформації для клієнтів, грамоти, сертифікати, стан устаткування і спортивного інвентарю); соціальні чинники (кількість і рівень присутніх людей, їх поведінку).

Оточення спортивно-оздоровчих послуг - це фізичне та емоційне оточення самого процесу надання послуги, ті відчутні чинники, за якими споживач сприймає, ідентифікує і оцінює послуги, що надаються та рівень обслуговування. Крім того, середовище послуги використовується спортивно-оздоровчими організаціями для визначення цільового ринкового сегмента і позиціонування послуг і самого підприємства. Фізкультурно-оздоровчі організації, особливо ті, які працюють у високоприбутковому сегменті ринку, приділяють значну увагу оточенню послуги, їх середовищу.

Методи управління маркетинговою діяльністю фізкультурно-оздоровчої організації різноманітні як за характером свого прояву, так і за досягнутими результатами. Таке різноманіття пояснюється наявністю великої кількості способів вирішення маркетингових завдань, постійною зміною смаків і потреб клієнтів, мінливими умовами роботи на ринку, виникненням нових форм спортивно-оздоровчої діяльності.

Маркетингове планування дозволяє підприємству раціонально використовувати наявні ресурси, заздалегідь підготуватися до можливих змін на ринку. Планування маркетингової діяльності передбачає встановлення її цілей і завдань на основі аналізу зовнішньої та внутрішньої інформації підприємства. Маркетингові цілі мають ієрархію і структуру, яка впливає на розподіл фінансових ресурсів [2].

Для досягнення сформульованих цілей розробляється стратегія маркетингу. Залежно від маркетингової стратегії формуються маркетингові програми, розробляється бюджет і здійснюється контроль. Для ефективної реалізації стратегії необхідна розстановка пріоритетів маркетингової діяльності на основі значень маркетингових і фінансових показників.

Контроль маркетингу - це процес вимірювання і оцінки реалізації стратегічних і тактичних планів маркетингу, виконання коригувальних дій, що забезпечують досягнення маркетингових цілей. Оцінка результатів маркетингової діяльності спортивно-оздоровчої організації, повинна проводитися з метою прийняття стратегічних та оперативних маркетингових рішень. Тому організації необхідно чітко визначити які кількісні та якісні недержавні показники маркетингової роботи будуть враховуватися при оцінці. Деякі фахівці вважають, що стандартного набору показників для оцінки маркетингової діяльності не існує, так як маркетингові показники повинні відображати стратегії маркетингу, які використовуються організацією [5]. Але частина показників є універсальною і може бути використана для діяльності будь-якого підприємства, в тому числі і спортивно-оздоровчої організації. До них можна віднести: усвідомленість споживачів про діяльність організації та її послуги, частка ринку фірми, відносна ціна, рівень незадоволеності клієнтів (кількість скарг), задоволення споживачів послугою, доступність послуги для різних груп клієнтів, число покупців.

Таким чином, маркетингова діяльність спортивно-оздоровчих організацій повинна здійснюватися з урахуванням особливостей як самих спортивно-оздоровчих послуг, так і інтересів основних учасників цього ринку й передбачати:

1) проведення маркетингових досліджень з метою визначення факторів, що впливають на рівень попиту на спортивно-оздоровчі послуги, виявлення потреб населення в збереженні і зміцненні здоров'я та можливостей організації щодо їх задоволення;

2) сегментування ринку спортивно-оздоровчих послуг з обов'язковим урахуванням психічних і поведінкових характеристик потенційних споживачів, визначення цільових сегментів, на які організація спрямовує свої зусилля та розробку пропозицій спортивно-оздоровчих послуг, які відрізняються від послуг конкурентів;

3) вихиристання розширеного комплексу маркетингових інструментів, що вразовує крім традиційних елементів, такі складові як персонал, процес обслуговування, середовище послуги, в зв'язку зі значним впливом даних елементів на сприйняття клієнтами якості послуг і рівень задоволеності людей, які займаються;

4) планування діяльності з урахуванням маркетингових цілей і завдань, контроль та оцінку маркетингу на основі кількісних і якісних показників ефективності маркетингової діяльності для прийняття та коригування маркетингових рішень.

1. Ашхотов, А.М. Исследование классификационных градиентов услуг физической культуры и спорта // *TERRA ECONOMICUS*.– 2010. Том 8 № 3 Часть 3. – С.100-106.
2. Вязикова, Г.В. Состояние и тенденции развития рынка физкультурно-оздоровительных услуг Оренбургской области / Г.В. Вязикова // *Практический маркетинг*. – 2014. – № 8 (210). – С. 22-29.
3. Котлер, Филип, Армстронг, Гарри, Сондерс, Джон, Вонг, Вероника. *Основы маркетингу: Пер. с англ. – 2-е европ. вид.* – М.;СПб.;К.: Издавничий дім «Вильямс», 2006. – 944 с. ISBN 5 8459 0088-3.
4. Аверина М.В. Смена спортивных приоритетов в условиях глобального кризиса // *Социология*. – 2010. №2. – 136-144.
5. Ойнер, О.К. *Управление результативностью маркетинга: учебник для магистров / О.К. Ойнер.* – М.:Издательство Юрайт, 2013. – 343 с. – Серия: Магистр. ISBN: 978 5 9916 2565 4.
6. *Національна доктрина розвитку фізичної культури і спорту // Книга вчителя фізичної культури / упоряд. С. І. Операйло, А. І. Ільченко, В. М. Ермолова, Л. І. Іванова.* – Харків :ТОРСІНГ ПЛЮС, 2005. – С. 71.
7. Нікольська Н. Д. Виховання національної свідомості засобами фізичної культури / Н. Д. Нікольська // *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 15: Теорія та методика навчання (фізична культура і спорт).* – 2005. – Вип. 2. – С. 50-54.

MARKETING ACTIVITY IN SPORTS AND HEALTH SPHERE

Vasyl Franchuk

Lviv State University of Internal Affairs
franchykvasil@gmail.com

In the article it is considered the specificity of marketing activities in the sports and health services, which determine main directions of marketing of sports and health organizations and fitness clubs. Detected features allowed to identify marketing tools for sport and recreation organizations and describe the sequence of actions.

It is proved that the work of formation and stimulate demand for sports and health services is only possible when using marketing by organizations in this field.

We characterize marketing activities of sports and recreation organizations and settings market segmentation by types of sports and recreation services. The objects of segmentation in the market of sports and recreational services are services themselves, customers of these services, and sports and health organizations and fitness clubs. The main components of the studied services.

The article examines and describes the pricing of sport and health services, which includes the development of pricing strategies and pricing.

Keywords: sport and health services, marketing activities, marketing mix, market segmentation, target market, marketing management.

УДК 339.5:336.7

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНДИКАТОРІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ У БІРЖОВІЙ ТОРГІВЛІ

Максим Ваврін, Василь Говрі

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18*

Статтю присвячено дослідженню індикаторів функціонування господарської системи та їх впливу на біржову торгівлю. Базовим переліком індикаторів біржової торгівлі було вибрано індикатори Сполучених Штатів Америки. Розглянуто компоненти кожного індикатора, їх важливість під час розрахунку.

Ключові слова: індикатор, біржова торгівля, індекс споживчих настроїв, індекс споживчих цін, індекс вартості працівників, валовий внутрішній продукт, показник грошової маси, індекс цін виробників.

Економічний індикатор - являє собою статистичний показник про діяльність господарської системи. Вони дозволяють аналізувати економічні показники та прогнозувати їх майбутні зміни, для того щоб відобразити достатньо чітку картину, і щоб запобігти певним подіям, а також нівелювати ризики котрі можуть зашкодити господарській системі.

Іншими словами, індикатори слугують ключовим орієнтиром, співставлення з яким, дозволяє в повній мірі, оцінити успішність функціонування системи, а також слугувати ключовим вагомим показником для інвесторів, у прийнятті рішення про здійснення інвестицій. Проте даний орієнтир працює тільки за умови, коли він є правдивий.

Навіть якщо припустити, що оцінка результатів не впливає на успішність інвестицій, та функціонування господарської системи, вона всерівно важлива для багатьох інвесторів.

Економісти Сполучених Штатів Америки (США) виділяють такі найсуттєвіші і найважливіші економічні індикатори [1]:

Індекс споживчих настроїв (ІСН), індекс споживчих цін (ІСЦ), індекс вартості працівників (ІВП), валовий внутрішній продукт (ВВП), показник грошової маси, індекс цін виробників (ІЦВ);

Також великий вплив на біржову торгівлю мають такі звіти:

Звіт про споживчий кредит, звіт про товари тривалого користування, звіт про стан зайнятості, звіт про продаж нерухомості, звіт про виробничі замовлення, звіт про будівництво житла, звіт про промислове виробництво, тенденції інвестування в фонди, звіт про нестандартне виробництво, звіт про доходи фізичних осіб та витрати, звіт про продуктивність та витрати, звіт про роздрібні продажі, звіт про торговельний баланс, звіт про оптові продажі.

Для більш глибокого розуміння кожного індикатора, котре потрібно щоб в подальшому вільно користуватись ними, та оперувати даними котрі вони надають доцільно розглянути їх економічний зміст окремо.

Так індекс споживчих настроїв - це показник, призначений для вимірювання довіри споживачів, який визначається як ступінь оптимізму щодо стану економіки, яку споживачі висловлюють через свою діяльність із заощадженнями та витратами. Глобальна довіра споживачів не вимірюється. Аналіз по країні показує величезну різноманітність навколо земної кулі. У взаємопов'язаній світовій економіці відстеження міжнародної довіри споживачів є провідним показником економічних тенденцій [2].

У Сполучених Штатах Америки індекс споживчих настроїв видається щомісяця Конференційною радою, незалежною економічною дослідницькою організацією, і базується на 5000 домогосподарств. Таке вимірювання свідчить про рівень споживчого компонента валового внутрішнього продукту. Федеральна резервна система розглядає індекс споживчих настроїв при визначенні змін процентних ставок, а також впливає на ціни на фондовому ринку.

Індекс споживчих настроїв почав розраховуватись в 1967 році, а його показник до 1985 р. = 100. Цей рік був обраний, тому що він не був ні піком, ні низом. Індекс розраховується щомісяця на основі домашнього опитування думки споживачів щодо поточних умов та майбутніх очікувань економіки. Погляди на поточні умови складають 40% показника, з очікуваннями майбутніх умов, що складають залишкові 60%. У словнику на своєму веб-сайті Консультативна рада визначає опитування споживчих настроїв як "щомісячний звіт про споживчі настрої та наміри покупки з даними, наявними за віком, доходом та регіоном".

Виробники, роздрібні торговці, банки та уряд спостерігають за змінами в ІСН, щоб врахувати дані у процесі прийняття рішень. Незважаючи на те, що зміни індексу менше 5% часто відхиляються як несуттєві, рухи 5% або більше часто вказують на зміну напрямку економіки.

Зниження тренду на місяць свідчить про те, що споживачі мають негативний підхід до їхньої здатності захищати та зберігати хороші робочі місця. Таким чином, виробники можуть сподіватися, що споживачі уникають роздрібних покупок, особливо предметів великого розміру, які потребують фінансування. Виробники можуть знизити накладні витрати та / або затримати інвестування в нові проекти та об'єкти. Крім того, банки можуть передбачити зниження активності в кредитній сфері, застосування іпотечних кредитів та використання кредитних карток. Якщо стикається з тенденцією до зниження, уряд має ряд варіантів, таких як податкова знижка або інші фіскальні або грошові дії для стимулювання економіки.

І навпаки, зростаюча тенденція споживчих настроїв свідчить про поліпшення споживчих моделей покупки. Виробники можуть збільшити виробництво і наймати. Банки можуть очікувати збільшення попиту на кредити. Будівельники можуть підготуватися до зростання житлової забудови, і уряд може передбачити поліпшення податкових надходжень на основі збільшення споживчих витрат.

Індекс споживчих цін (ІСЦ) - вимірює зміни в рівні цін ринкового кошика з споживчих товарів і послуг, придбаних домогосподарствами.

Індекс споживчих цін являє собою статистичну оцінку, котра побудована з використанням цін вибірки репрезентативних предметів, ціни яких періодично збираються. Суб-індекси та суб-під-індекси обчислюються для різних категорій і підкатегорій товарів і послуг, об'єднуючись, щоб отримати загальний індекс з вагою,

що відображає їхні частки у загальній сумі споживчих витрат, що покриваються індексом. Це один з декількох індексів цін, розрахований більшістю національних статистичних агентств. Річна процентна зміна ІСЦ використовується як показник інфляції. Індекс споживчих цін може бути використаний для індексу (тобто коригування наслідків інфляції) реальної вартості заробітної плати, заробітної плати, пенсій, для регулювання цін та для дефляції грошових значень, щоб показати зміни у реальних цінностях. У більшості країн індекс споживчих цін, поряд з переписом населення, є однією з найбільш наближених національних економічних статистичних даних.

Індекс споживчих цін вимірює зміни роздрібною ціни приблизно 80 000 товарів та послуг, придбаних споживачами, які називаються ринковою кошиком.

Ринковий кошик оновлюється кожні кілька років для видалення товарів та послуг, які могли б стати застарілими або нерелевантними.

Багато фахівців вважають ІСЦ найкращим показником інфляції для інвесторів. Інфляція впливає на процентні ставки та багато бізнесових та інвестиційних рішень. Точний показник інфляції є ключовим для тих, хто приймає рішення у формулюванні своїх планів.

Індекс вартості працівників (ІВП) - індексний показник, який відображає зміни заробітної плати, бонусів та вигод від попереднього кварталу. Дані відображаються на годину. Охоплюються усі галузі, за винятком державних службовців федерального уряду (які складають лише 2-3% робочої сили)[14].

Дані надаються Бюро статистики праці і розбиті за галузевою групою. Дані складаються за допомогою окремих опитувань неприбуткових підприємств (близько 4500 зразків) та державних та місцевих органів влади (близько 1 000 зразків). Індекс має базову вагу 100. Поточний базовий період - грудень 2005 року.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) - це грошова міра ринкової вартості всіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за період (щоквартально або щорічно) часу. Номінальні показники ВВП зазвичай використовуються для визначення економічної ефективності у всій країні чи регіоні та міжнародних порівнянь. Номінальний ВВП на душу населення, однак, не відображає відмінності у вартості життя та рівня інфляції країн.

Організація економічного співробітництва та розвитку визначає ВВП як «сукупний показник виробництва, яка дорівнює сумі валових значень доданої вартості всіх організаційних одиниць та резидентів, зайнятих у виробництві (плюс будь-який податок, а також за вирахуванням будь-яких субсидій, на продукти, не включені у вартість їх виходів)». У публікації Міжнародного Валютного Фонду зазначено, що ВВП вимірює грошову вартість кінцевих товарів та послуг, які купуються кінцевим користувачем, виробленим у країні протягом певного періоду часу (скажімо, чверть або рік)". [3]

Загальний ВВП також можна розділити на внесок кожної галузі або сектора економіки. [4] Відношення ВВП до загальної чисельності населення регіону - це ВВП на душу населення, а саме - Середній стандарт життя. ВВП вважається "найпотужнішим статистичним показником національного розвитку та прогресу в світі"[5].

В економіці, грошова маса - це є загальна вартість грошових коштів, наявних в економіці в певний момент часу[6]. Існує декілька способів визначити грошову масу, але стандартні заходи звичайно включають грошову одиницю в обігу та депозити на вимогу (легко доступні активи на рахунках фінансових установ) [7; 8].

Дані щодо грошової маси фіксуються та публікуються, як правило, урядом або центральним банком країни. Аналітики державного та приватного секторів вже давно стежили за змінами в грошовій пропозиції через те, що вони впливають на рівень цін, інфляцію, обмінний курс та бізнес-цикл[9].

Таке співвідношення між грошима та цінами історично пов'язане з кількісною теорією грошей. Існує сильний емпіричний доказ прямий зв'язок між зростанням пропозиції грошей та довгостроковою ціною інфляцією, принаймні для стрімкого зростання обсягу грошей у економіці. Наприклад, така країна, як Зімбабве, яка спостерігала надзвичайно стрімке зростання грошової маси, також спостерігала надзвичайно швидке зростання цін (гіперінфляція). Це одна з причин залежності від монетарної політики як засобу контролю інфляції [10].

Природа цього причинного ланцюга є предметом суперечки. Деякі економісти стверджують, що грошова маса є ендегенною (визначається роботою економіки, а не центральним банком), а джерела інфляції повинні бути знайдені в розподільній структурі економіки. [11]

Крім того, ті економісти, які бачать контроль центрального банку щодо пропозиції грошей як слабких, говорять про те, що між зростанням грошової маси та темпом інфляції є два слабкі зв'язки. По-перше, після рецесії, коли багато ресурсів недостатньо використовуються, збільшення грошової маси може спричинити стійке зростання реального виробництва замість інфляції. По-друге, якщо швидкість грошей (тобто співвідношення між номінальним ВВП та грошовою масою) змінюється, збільшення грошової маси може мати ніякий ефект, не перебільшений ефект або непередбачуваний вплив на зростання номінального ВВП.

Індекс цін виробників (ІЦВ) - це сукупність показників, які вимірюють середню зміну цін реалізації, отриману вітчизняними виробниками товарів та послуг у часі[15]. Ініціатива ІЦП змінює ціни з точки зору продавця та відрізняється від індексу споживчих цін (ІСЦ), який вимірює зміну цін з точки зору покупця. ІЦВ розглядає три сфери виробництва: промислове, товарне і товарне, кінцевий попит - проміжний попит. Він був відомий як індекс оптових цін, до 1978 року.

ІЦВ може надати аналітикам, керівникам підприємств та інвесторам інформацію про тенденції цін на різних етапах виробничого процесу. Це корисно для підприємств у прийнятті рішень про капіталовкладення, для аналітиків для відстеження економічних тенденцій та для інвесторів, які шукають підказки щодо майбутньої інфляції.

Звіт про споживчий кредит публікується щомісяця Радою Федеральної резервної системи. У доповіді оцінюються зміни непогашених кредитів фізичним особам, фонди яких використовуються переважно для придбання споживчих товарів. Позики, що підкріплені нерухомістю, такі як кредити власного капіталу, виключені з опитування.

Обидва класи кредитування охоплюють обертальний і неповертаючий кредит; обертаючий кредит може бути збільшений споживачем до встановленого граничного рівня, не зв'язуючись з кредитором, тоді як неповертаючі умови фіксуються на момент надання позики. Кредитні картки є прикладом першого, а автомобільний кредит є прикладом останнього.

Середні відсоткові ставки відображаються для багатьох типів споживчого боргу, таких як автокредитування, кредитні картки та банківські кредити, які разом показують інвесторам загальну "кредитну якість" споживачів та коли відбуваються найвищі темпи зростання.

Використання споживчого кредиту є досить чутливим до довіри споживачів та інших економічних показників. Випуск цих даних дозволяє інвесторам бачити, як тенденції на ринку праці, тенденції в ціні будинків та настрої щодо економіки вплинули на споживчі витрати.

Частка, яка відстежує споживчі процентні ставки, дає уявлення про ставлення позичальника до кредитоспроможності споживачів з часом.

Споживче кредитування вважається гарним показником потенційного майбутнього рівня витрат, викладеним у звітах про особисте споживання та роздрібних продажах, і показує, наскільки базові процентні ставки, такі як норми та преміум-показники, що перераховувались, перевелися на споживчий рівень.

Фізичні показники споживчого кредитування мають багато сезонної та внутрішньої нестабільності, тому інвестори повинні завжди переглядати поточний звіт для коригування до попередніх періодів, приділяючи особливу увагу перегляду річного зростання. Довгострокові тенденції є найбільш вивченою частиною звіту як у загальному залишкові залишки, так і в зміні загальних процентних ставок.

Звіт про товари тривалого користування надає дані про нові замовлення, отримані від більш ніж 4000 виробників товарів тривалого користування, які зазвичай визначаються як замовлення більше дорогих капітальних товарів таких як автомобілі, напівпровідникові прилади та турбіни. Більше 85 галузей представлені у вибірці, яка охоплює цілі Сполучені Штати. Звіт видається щомісяця Бюром перепису Міністерства торгівлі США [16].

Замовлення на товари тривалого користування є ключовим економічним показником для інвесторів та інших осіб, які стежать за здоров'ям економік. Оскільки інвестиційні ціни реагують на економічне зростання, для інвесторів важливо визнати тенденції зростання економіки. Наприклад, замовлення на фабричні тверді товари можуть надати інформацію про те, наскільки зайняті фабрики можуть бути в майбутньому. Замовлення, розміщені в поточні місяці, можуть забезпечити роботу на заводах протягом багатьох місяців, коли вони працюють для виконання замовлень.

Товари тривалого використання - це дорогі предмети, корисна тривалість життя яких від трьох років і більше. Як результат, компанії купують їх нечасто. Вони включають в себе машини та обладнання, такі як комп'ютерне обладнання, промислові машини та сировина. Вони також включають дорогі предмети, такі як лопатки, танки та літаки.

Підприємства та споживачі зазвичай розміщують замовлення на товари тривалого користування, коли впевнені, що економіка покращується. Збільшення замовлень товарів тривалого користування означає тенденцію зростання економіки. Це також буде показником майбутнього зростання цін на акції.

Також нові замовлення часто використовуються інвесторами для оцінки довгострокового потенціалу продажів та збільшення прибутку компаніями, які їх створюють.

Звіт про стан зайнятості - це щомісячний звіт, що складає набір досліджень, спрямованих на моніторинг ринку праці [17]. Також неофіційно відомий як "робоча доповідь", звіт про ситуацію з зайнятістю випускається бюро статистики праці, яке є частиною Міністерства праці США. Він підсумовує загальну зайнятість заробітної плати, що не належать до сільськогосподарських підприємств, у США, шляхом опитування бізнесу та домогосподарств США. Коротше кажучи, це дає уявлення про те, хто працює (і не працює), в яких галузях спостерігаються прибутки та втрати

роботи, і включає дані, розбиті за віком, статтю, расою та іншими групами. Звіт про стан зайнятості складається двох досліджень.

Перше дослідження – включає в себе 400 000 підприємств - охоплює понад 500 галузей у кількох сотнях мегаполісів, щоб мати уявлення про те, як працює ринок праці на національному, регіональному та міському рівні. Опитування охоплює близько третини всіх американських працівників, які не працюють на фермах. Це виключає самозайняті, приватні домогосподарства та працівники сільського господарства. Друге опитування охоплює близько 60000 домогосподарств, щоб збирати інформацію про безробіття.

Звіт про стан зайнятості пропонує широкий спектр даних. Основні з них це:

Рівень безробіття: кількість безробітних та зміна кількості безробітних у Сполучених Штатах, виражені у відсотках від робочої сили.

Зайнятість заробітної плати, не пов'язаної з господарською діяльністю: кількість працівників, що працюють у бізнесі або уряді США. Це включає або штатних працівників, або неповний робочий день.

Середній робочий тиждень: середня кількість годин на тиждень працювала в не сільськогосподарському секторі.

Середня погодинна заробітна плата: середня базова погодинна ставка для основних галузей промисловості.

Створення робочих місць: кількість нових робочих місць, створених у США, а також промисловості, на які є ці робочі місця.

Дані у звіті про стан зайнятості надають інвесторам знання, який рівень безробіття, і дозволяє їм знати, що роблять працівники нації та як довго вони працюють. Фінансові ринки можуть реагувати на звіт про стан зайнятості, оскільки це може бути показником загального стану економіки. Він також може діяти як дзвінок для тенденцій споживчих витрат та інших ключових економічних показників. Таким чином, реакція у випуску такої інформації про ринок праці може бути різнобічною, що робить таку інформацію дуже цінною для інвесторів.

Звіт про продаж нерухомості публікується щомісяця, відображає кількість даних будинків, разом із середніми цінами продажу за географічним регіоном. Важливе значення має те що угода продаж вже здійснений[28]. Оскільки зазвичай термін продажу в будь-якому місці триває від шести до восьми тижнів, тому ці дані, ймовірно, стосуються продажів, здійснених приблизно за два місяці до цього. Дані збираються та випускаються Національною асоціацією ріелтерів. Дата випуску - приблизно 25 числа кожного місяця.

У цьому звіті є три важливі показники:

- Середня ціна продажу
- Кількість проданої нерухомості
- Індикатор інвентаризації

Дані показники є важливим, через те, що вони збільшуються тоді, коли економіка виходить з рецесії.

Звіт про виробничі замовлення - містить довідку про товари довготривалого використання, яка випускається приблизно за тиждень, а також вносить в перелік нестабільні параметри, що представляють такі галузі, як одяг та продукти харчування[19]. Звіт про виробничі замовлення призначений для:

- відстеження загального стану всього виробництва;
- вимірювання нових замовлень;
- інвентаризації;

- загальних відвантажень та замовлень на незаповнені обсяги за обстежуваний період;

Звіт про виробничі замовлення включає в себе чотири розділи:

- Нові замовлення - вказує, чи збільшуються або уповільнюються замовлення;
- Невиконані замовлення - свідчать про відставання у виробництві;
- Відправлення - із зазначенням поточних продажів;
- Інвентаризація - вказує на міцність поточної та майбутньої продукції.

Дані в звіті про фабричні замовлення вказані в мільярдах доларів, а також у відсотковій зміні від попереднього періоду.

Оскільки на продуктивність інвестиційних ринків сильно впливає загальна економіка, інвестори визнають важливість моніторингу показників, таких як заводські замовлення, щоб отримати уявлення про тенденції зростання. Як і у випадку з іншими показниками, що відслідковують виробництво, фондові ринки будуть мати позитивну тенденцію, коли звіт про заводські замовлення свідчитиме про збільшення виробництва.

Звіт про будівництво житла - є щомісячним звітом, виданим бюро перепису населення США спільно з Міністерством у справах житлово-комунального господарства США [20]. Дані отримані в результаті опитування будівельників по всій країні, і надаються три показники:

- Кількість початих будівництв;
- Кількість дозволів для будівництва;
- Кількість завершених будівництв;

Зростання попиту на новозбудовані будинки може бути показником зростання процвітання та, можливо, посилення пропозиції існуючих будинків для перепродажу. Цей показник також може стати ознакою зростання робочих місць у будівельній галузі, включаючи компанії, які виступають як постачальники будівельного асортименту.

Зростання попиту на нові будинки може призвести до збільшення попиту на продукти, які потребують ці покупці житла, такі як нові пристрої (печі, холодильники тощо), меблі та інші, що призводить до збільшення продажів та зайнятості в цих галузях.

Звіт про промислове виробництво - охоплює виробничі, гірничодобувні, газові та електротехнічні підприємства [21]. Деталі з промислового розділу можуть допомогти ілюструвати зміни в структурі нашої економіки.

Індекс промислового виробництва базується на сировинному обсязі товарів, вироблених промисловими фірмами, такими як фабрики, шахти та електростанції.

Індекс промислового виробництва (ІПВ) - це економічний показник, який вимірює реальну продуктивність у виробничій, гірничодобувній, електричній та газовій галузях, порівняно з базовим роком.

Дані промисловості корисні для менеджерів та інвесторів у конкретних напрямках бізнесу, тоді як складовий індекс є важливим макроекономічним показником для економістів та інвесторів. Різниця в загальному економічному зростанні призводить до коливань у промисловому секторі, тому щомісячна метрика допомагає інвесторам інформувати про зміни в обсязі виробництва. У той же час, ІПВ відрізняється від найпопулярнішої міри економічного продукту, валового внутрішнього продукту: ВВП вимірює ціну, що сплачується кінцевим споживачем, тому включає додану вартість у секторі роздрібною торгівлі, яку ІПВ ігнорує.

Тенденції інвестування в фонди – публікується щомісячно інститутом інвестиційних компаній. Даний звіт є єдиним статистичним випуском про потоки інвестиційних фондів на основі фактичних даних про промисловість.

Інститут управління постачанням (ІУП) випускає щомісяця "Звіт про нестандартне виробництво"[22], який також називається звітом про послуги. ІУП, неприбуткова група з більш ніж 40 000 членами, що займаються управлінням постачанням та закупівлями, побачила необхідність представляти більше, ніж просто обробну промисловість, і приділяти увагу відомому сектору послуг, який відображає більшість від реального валового внутрішнього продукту.

Звіт виходить на третій день кожного місяця і базується на даних попереднього місяця.

Звіт складається шляхом опитування приблизно 400 менеджерів закупівель у близько 60 непереробних галузях .

Весь звіт стосується інвесторів, оскільки він є значно більшою часткою економіки та, що найважливіше, охоплює важко вимірювані галузі послуг, що є найбільш швидко зростаючою частиною економіки. Опитування охоплює багато типів тих самих категорій, включаючи працевлаштування, постачання постачальників, рівні інвентаризації, рівні виробництва та ціни.

На основі даного звіту публікують невиробничий індекс ІУП.

Щомісяця Бюро економічного аналізу видає "Звіт про доходи фізичних осіб та витрати"[23]. Звіт містить два розділи, які разом забезпечують розуміння споживчої поведінки та загального економічного споживання. Перший розділ присвячений особистому доходу, а інший - особистими витратами.

Особистий дохід - це показник доходу, отриманого від заробітної плати, дивідендів та відсотків, доходу від оренди та подібних. Всі вони вимірюються в реальній валюті і зазвичай виражаються у відсотках. Заробітна плата є основним джерелом загальної суми.

Особисті витрати складаються переважно з особистого споживання на товари та послуги, а також включають процентні виплати, здійснені за неіпотечними боргами та перерахування платежів урядові або соціальні служби.

Звіт показує поточні споживчі витрати проти грошей, заощаджених на майбутнє.

Вищі рівні особистого споживання часто приводять до короткострокового зростання ВВП, що є ознакою потенційного зростання в найближчому майбутньому. Однак, якщо це споживання здійснюється за рахунок споживчих заощаджень та інвестицій, це може стримувати довгостроковий ріст.

Звіт про продуктивність та витрати є квартальним випуском бюро статистики праці, що вимірює рівень випуску, який досягається підприємствами на одиницю праці[24]. У цьому контексті обсяг виробництва вимірюється за допомогою раніше випущених показників валового внутрішнього продукту; вхід вимірюється в годинах, що працюють, та пов'язаних з цим витрат. Витрати на одиницю робочої сили, що враховуються, враховують більш детальну інформацію, ніж це передбачено попередніми робочими звітами, включаючи наслідки планів виплат працівникам, витрати на опціони на акції та податки.

Відсоткові зміни, представлені в річному розрахунку, є основними показниками, випущеними з даним звітом. Окремі показники продуктивності випускаються для бізнес-сектору та виробництва. Виробництво зберігається окремо, тому що, на відміну від решти даних, загальний обсяг виробництва використовується замість

показників ВВП, а також показує найбільшу нестабільність будь-якої промислової групи.

Дані про продуктивність надаються по всій економіці в цілому, а також для основних галузевих груп та підгалузей - це дуже ретельний і детальний випуск, що є основною причиною тривалого коригування між періодом закінчення та випуском даних.

Підвищена продуктивність - це здатність компанії досягти більшого обсягу виробництва з тим же рівнем робочої сили. Висока продуктивність є однією з найважливіших причин того, що економіка розширилася протягом останніх років. Зростання продуктивності історично призвело до зростання реальних доходів, зниження інфляції та підвищення корпоративної прибутковості. Компанія, яка збільшує обсяги виробництва з тією ж кількістю робочих годин, швидше за все, буде вигіднішою, що означає, що вона може підвищити заробітну плату, не передаючи ці витрати клієнтам, що знижує інфляційний тиск, одночасно збільшуючи зростання ВВП.

Звіт про роздрібні продажі, який щомісяця публікується бюро перепису населення, дуже уважно спостерігається як економістами, так і інвесторами[25]. Бюро перепису випускає звіт з 1951 року, і вони корегують зразок торгових точок, які використовуються кожні п'ять років, щоб залишитися актуальним.

Цей показник відстежує вартість товарів, що продаються в роздрібній торгівлі, шляхом вибірки компаній, які займаються продажем кінцевих продуктів споживачам. У вибірці даних використовуються як фіксовані торговельні підприємства, так і роздрібні торговці, що не займають магазин (наприклад, онлайн-продавці). Компанії всіх розмірів використовуються в опитуванні. Вони надають дані, включаючи роздрібну торгівлю та інвентаризацію на кінець місяця.

Дані з Звіту про роздрібну торгівлю широко використовуються різними урядовими установами, академічними аналітиками та дослідниками, економістами, підприємствами та інвесторами. Це компонент у розрахунку валового внутрішнього продукту, ключового економічного показника.

Щомісячно бюро економічного аналізу випускає звіт про міжнародну торгівлю товарами та послугами[26]. Основна статистика з доповіді - це баланс торгівлі між США та рештою світу. Торгівельний баланс вимірює вартість експорту товарів та послуг у країну від імпорту з інших країн.

Найбільш відомим показником в звіті про торговельний баланс є номінальний торговий дефіцит, який відображає поточну доларну вартість експорту США за мінусом поточної доларової вартості імпорту США. Звіт також охоплює торгові баланси для послуг, таких як фінансове та інформаційне управління, а також для фізичних товарів.

Торгівельний баланс країни є найважливішим компонентом свого поточного рахунку, вимірювання чистого доходу від зовнішньої торгівлі.

Торгівельний баланс може допомогти економістам та інвесторам визначити відносну силу економіки однієї країни в порівнянні з іншою. Країна з великим торговим дефіцитом запозичує гроші на придбання товарів та послуг від інших торговельних партнерів.

Щомісячний звіт з оптової торгівлі базується на щомісячному опитуванні близько 4500 оптових торговців, що працюють в США [27]. Звіт складається Бюром перепису населення США. Група зразків оновлюється щоквартально, щоб відображати нові підприємства на ринку, а також включають імпортерів та

експортерів. Хоча деякі оптові компанії продають безпосередньо кінцевим споживачам (наприклад, Costco), більшість опитаних компаній продають роздрібний бізнес як основне джерело доходу.

Звіт представляє інвесторам три статистичні дані:

- щомісячні продажі;
- щомісячні запаси;
- коефіцієнт інвентаризації до продажів;

Дані поділяються на товари тривалого користування та нетривалі товари, а звітні - близько 8-10 галузей. Покриття є загальнонаціональним.

Дані оприлюднюються приблизно через шість тижнів після закінчення місяця, а в звіті також будуть показані будь-які зміни до попередніх двох звітів. Відсоткові зміни відображаються з попереднього місяця та року-року, щоб згладити волатильність. Цифри базуються на поточних значеннях долара для продуктів при оцінюванні рівнів продажів та інвентаризації, що є зміною від інших показників, які можуть оцінювати продукт за обсягом.

Цей звіт доповнює дані інших звітів, таких як звіт про товари тривалого користування. Щомісячний звіт з оптової торгівлі також може використовуватися разом з річним звітом, підготовленим Бюро перепису населення.

Коли запаси ростуть повільніше, ніж продажі, виробникам та дистриб'юторам доведеться збільшувати виробництво, щоб задовольнити попит. Якщо зростання продажів буде нижчим, ніж зростання інвентаризації, то відбудеться надмірна пропозиція, яка може свідчити про уповільнення темпів виробництва в найближчі місяці. Оскільки виробництво становить таку велику частину ВВП, дані оптової торгівлі можуть бути цінним показником для інвесторів.

В підсумку вище названі тільки деякі найважливіші економічні індикатори. В сучасних економічних умовах, їх перелік є суттєво широкий, для того щоб описати ситуацію в економіці найбільш достовірно, і завжди буди в курсі подій.

Також індикатори важливі для того, щоб вчасно попереджувати негативні явища в економіці, і відвертати кризи.

1. Economic Indicators in United States of America. Режим доступу: <https://www.investopedia.com/university/releases/retailsales.asp>
2. Benjamin, Colin (30 October 2008). "Consumer Confidence - Global Monitor of Consumer Sentiment Index Reports and Country Update on Consumer Confidence Changes". Marshall Place Associates. Retrieved 2009-02-24.
3. Callen, Tim. "Gross Domestic Product: An Economy's All". IMF. Retrieved 3 June 2016.
4. Dawson, Graham (2006). Economics and Economic Change. FT / Prentice Hall. p. 205. ISBN 0-273-69351-4.
5. Lepenies, Philipp (2016). The Power of a Single Number: A Political History of GDP. New York: Columbia University Press. ISBN 978-0-231-17510-4.
6. Paul M. Johnson. "Money stock," A Glossary of Political Economy Terms
7. Alan Deardorff. "Money supply," Deardorff's Glossary of International Economics
8. Karl Brunner, "money supply," The New Palgrave: A Dictionary of Economics, v. 3, p. 527.
9. The Money Supply – Federal Reserve Bank of New York. Newyorkfed.org.
10. Milton Friedman (1987). "quantity theory of money", The New Palgrave: A Dictionary of Economics, v. 4, pp. 15–19.
11. Lance Taylor: Reconstructing Macroeconomics, 2004

12. ISO 3166 countries by region — AMER, EMEA & APAC. Режим доступу: <https://gist.github.com/richjenks/15b75f1960bc3321e295>
13. WFE mission and vision. Режим доступу: <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/about/wfe-mission-vision>
14. Employment cost index [Електронний ресурс] The Bureau of Labor Statistics - / Режим доступу: <https://www.bls.gov/opub/mlr/2001/09/art1full.pdf>
15. The Economist, Volume 387, May 31 – June 6, 2009, page 109
16. Federal Reserve Board [Електронний ресурс] Consumer Credit Report / Режим доступу: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/braunstein20070619a.htm>
17. Employment Situation Report - Bureau of Labor Statistics/ Режим доступу: <https://www.bls.gov/news.release/empisit.nr0.htm>
18. Existing-Home Sales | www.nar.realtor / Режим доступу: <https://www.nar.realtor/research-and-statistics/housing-statistics/existing-home-sales>
19. Factory Orders Report – CENSUS / Режим доступу: https://www.census.gov/manufacturing/m3/about_the_surveys/index.html
20. New Residential Construction - Census Bureau [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <https://www.census.gov/construction/nrc/>
21. "Industrial Production and Capacity Utilization". Federal Reserve Board. Retrieved 2011-02-08.
22. ISM - ISM Report - May 2018 Non-Manufacturing ISM [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <https://www.instituteforsupplymanagement.org/ISMReport/NonMfgROB.cfm?SSO=1>
23. Personal Income and Outlays - Bureau of Economic Analysis [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.bea.gov/newsreleases/national/pi/pinewsrelease.htm>
24. Productivity and Costs - Bureau of Labor Statistics [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.bls.gov/news.release/prod2.toc.htm>
25. Retail Sales - Census Bureau [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://www.census.gov/retail/marts/www/marts_current.pdf
26. U.S. International Trade in Goods and Services - Census Bureau [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.census.gov/ft900>
27. Monthly Wholesale Trade - Census Bureau [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.census.gov/wholesale/>

INVESTIGATION OF INDICATORS OF FUNCTIONING OF THE ECONOMIC SYSTEM IN STOCK TRADING

Maksym Vavrin, Vasyl Hovri

Ivan Franko National University of L'viv, 18 Svobody avenue, Lviv, 79008, Ukraine

The article is dedicated to the study of economic system functioning indicators and their impact on exchange activities. Indicators of the United States of America have been selected as the basis for the exchange activities, so long as this country has the most developed market in the world. The components of each indicator are considered, their importance during the calculation. The impact of each indicator on exchange activities is analyzed in detail, as well as examples of their possible application in practice at Ukraines exchange activities under the necessary conditions for their calculation.

Key words: indicator, stock trading, consumer confidence index, consumer price index, employee cost index, gross domestic product, money supply, producer price index.

УДК 330.362:336.7

ПЕРСПЕКТИВИ ДОСЯГНЕННЯ ПРОПОРЦІЙНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Марія Косарчин

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18*

У статті розглянуто основні напрями підвищення ефективності використання ресурсів в економіці України задля досягнення сталих темпів економічного зростання. Окреслено напрями поліпшення ефективності використання трудових ресурсів, зокрема у сфері міграційної політики та політики зайнятості, а також реформування системи пенсійного забезпечення. Розглянуто напрями зниження енергоємності вітчизняної економіки та посилення енергетичної безпеки. Проаналізовано проблеми, пов'язані з відпливом капіталу з України, а також запропоновано заходи його обмеження.

Ключові слова: державна політика зайнятості, міграційна політика, система пенсійного забезпечення, політика зниження енергоємності, прихований відплив капіталу.

Необхідною умовою досягнення сталих темпів економічного зростання вітчизняної економіки є ефективне використання ресурсів – праці, капіталу, енергії та ін. Скорочення чисельності населення, погіршення його вікової структури та відповідне зниження кількості осіб працездатного віку суперечать умовам більшості класичних моделей економічного зростання, наприклад, моделі Р. Солоу, щодо сталого темпу приросту населення. Економічного зростання у разі скорочення чисельності трудових ресурсів можна досягти шляхом підвищення капіталоозброєності праці. Проте це потребує значних інвестицій для оновлення основного капіталу та технічного переозброєння.

Зростання кількості робочої сили можна досягти шляхом стимулювання зростання народжуваності, повернення трудових емігрантів та залучення трудових ресурсів із-за кордону. Державна політика стимулювання зростання народжуваності та підтримання сімей із дітьми забезпечується шляхом здійснення видатків бюджету, спрямованих на соціальні програми для дітей та сімей; державні видатки на дошкільну освіту; програми збереження репродуктивного здоров'я населення, а також матерів та дітей; програми забезпечення житлом та розвиток дитячої та сімейної соціальної інфраструктури. Видатки на підтримання сімей з дітьми та молоді посідають друге місце у структурі соціальних видатків в Україні. Стрімке підвищення одноразової допомоги при народженні дитини у 2005 р. суттєво вплинуло на зростання народжуваності, проте дослідники не впевнені у його позитивних довгострокових результатах. Підвищення прямих соціальних виплат сім'ям з дітьми посилює навантаження на державний бюджет. Крім того, відсутній контроль за цільовим використанням цих коштів. Тому державна політика у сфері народжуваності не по-

винна обмежуватися лише підвищенням соціальних виплат, а потребує комплексного характеру у сфері дошкільної освіти, врегулювання трудових відносин працівників з дітьми у приватному бізнесі, забезпечення підвищення рівня доступності житла [1].

В умовах демографічної кризи особливої актуальності набуває державна міграційна політика, яка має бути спрямована на протидію та усунення чинників, що стимулюють еміграцію з України; створення системи соціально-економічних, освітньо-культурних, політичних заходів для інтеграції іммігрантів; забезпечення повернення трудових емігрантів в Україну, заохочення імміграції представників діаспори та їхню інтеграцію; ефективне використання грошових коштів трудових мігрантів для розвитку малого та середнього підприємництва; стимулювання інвестицій з боку представників діаспори та ін. [2, с. 22–23]. Державна імміграційна політика повинна бути підпорядкована стратегічним пріоритетам економічного розвитку в умовах скорочення чисельності населення.

Особливістю вітчизняної економіки є невідповідність між галузевою структурою зайнятості та потребами інноваційного розвитку економіки. Якість економічного зростання зумовила зміни у сфері зайнятості: зросла частка зайнятих у найпростіших професіях та у сфері послуг і торгівлі, тоді як зайнятість спеціалістів, кваліфікованих робітників та кваліфікованих аграріїв знизилася. Стрімко знижується частка професіоналів та фахівців разом зі зростанням частки осіб, що не мають професії, або з низьким рівнем кваліфікації. Існує гостра невідповідність сфери професійної освіти та попиту на ринку праці. Структура професійної освіти зазнала деформацій на користь частки вищої школи. У вищій освіті не достатньо відображена потреба у висококваліфікованих фахівцях з інженерних спеціальностей, які мали б забезпечити інноваційний характер економічного зростання. Диспропорції між попитом та пропозицією на ринку праці поглиблюють відсутність державних пріоритетів у сфері освіти, зниження якості підготовки фахівців, недостатній рівень прикладних вмінь і навиків випускників, зниження престижу інженерного фаху та ін. [3, с. 16–18].

Необхідною умовою підвищення ефективності використання трудових ресурсів є реформування державної політики у сфері зайнятості. Реструктуризація зайнятості передбачає зміну галузевої структури економіки, яку необхідно здійснювати за двома напрямками. У короткостроковому періоді слід стабілізувати діяльність підприємств, а у довгостроковому – підвищити конкурентоспроможність виробництва за рахунок збільшення інвестицій для модернізації та технічного переоснащення, запровадження нових організаційно-управлінських схем тощо. Це дасть змогу змінити структуру зайнятості через вивільнення працівників із застарілих галузей економіки та зростання попиту на працю у інноваційних секторах економіки [3, с. 45].

Для усунення диспропорцій між професійно-кваліфікаційною структурою робочої сили та структурою робочих місць необхідно реформувати сферу професійної підготовки та освіти. У цьому контексті необхідно розробити комплексний довгостроковий прогноз попиту на ринку праці та відповідно до нього скоригувати обсяг державного замовлення у навчальних закладах. Слід також широко залучити працедавців до розроблення професійних стандартів у галузі освіти для врахування їх запитів щодо кваліфікаційних вмінь та навиків випускників навчальних закладів, а також підвищувати рівень співпраці університетів і ділового середовища. Для зниження регіональної невідповідності між попитом і пропозицією на ринку праці варто вжити заходів для підвищення мобільності робочої сили, зокрема передовсім спростити доступ до ринку житла через іпотечне кредитування та розвиток регіональних житлових програм за участю роботодавців.

Реформування сфери зайнятості невід'ємно пов'язане зі змінами в оплаті праці. Підвищення заробітної плати дасть змогу розширити сукупний попит через зростання споживчих видатків домогосподарств та збільшити попит на вітчизняні споживчі блага. Також необхідною умовою детінізації заробітної плати є зниження податкового навантаження на фонд оплати праці та його часткове переміщення від роботодавців на працівників.

Демографічні процеси старіння населення, погіршення співвідношення між чисельністю пенсіонерів та працівників, що здійснюють соціальні відрахування, актуалізують реформування системи пенсійного забезпечення в Україні. За коефіцієнтом заміщення (співвідношення середньої пенсії в солідарній системі до середньої заробітної плати) Україна відповідає вимогам МОП. Проте тут не врахований низький рівень офіційної заробітної плати, а також відсутність страхових внесків працівників, зайнятих у тіньовому секторі. Реформування пенсійної системи у 2011 р. передбачало стабілізацію солідарної системи, запровадження загальнообов'язкового накопичувального та розвиток добровільного накопичувального пенсійного страхування. На рівні загальнообов'язкового накопичувального страхування запропоновано отримання двох видів виплат – довічної пенсії за рахунок придбання анuitету у страхової компанії та одноразової виплати [4, с. 5, 9–10].

На стійкість вітчизняної системи пенсійного забезпечення впливають традиційні демографічні (низький рівень народжуваності та тенденції скорочення тривалості життя) та економічні (коливання ділової активності, безробіття, високий рівень тіньових доходів, низький рівень заробітної плати) чинники, а також особливості вітчизняної господарської системи, що сформувалися в трансформаційних умовах. Зокрема, поширення неповної, наднормової, тимчасової, вторинної, випадкової, неформальної та незареєстрованої зайнятості суттєво впливає на ефективність пенсійної системи, що сформувалася в інших історичних умовах, коли домінувала легальна зайнятість на повний робочий день за безстроковим контрактом. До інших особливостей трансформаційної економіки належать підвищення віку первинного виходу на ринок праці, зміна вікового профілю заробітної плати, високий рівень диференціації заробітної плати, інфляційні та девальваційні процеси [4, с. 22–26].

Реформована система пенсійного забезпечення зі складовою накопичувального страхування може не лише загострити ризики солідарної системи, а й ставить додаткові виклики, пов'язані з залученням інститутів фінансового ринку. Перехід до системи II рівня зумовить погіршення дефіциту Пенсійного фонду внаслідок переміщення страхових внесків від солідарної системи до накопичувальної. Крім того, зростає вразливість накопичувальної системи страхування до прискорення темпів інфляції, коливань цін фінансових активів на національному і міжнародному ринку цінних паперів, банкрутства окремих фінансових посередників – учасників системи пенсійного забезпечення. Існує загроза зниження рівня життя майбутніх пенсіонерів у випадку, коли пожиттєві виплати накопичувальної системи становитимуть менше, ніж 20–25% виплат із солідарної системи. Проте, запровадження трірівневої системи пенсійного забезпечення може мати низку суттєвих результатів: зростання обсягу довгострокових та відносно дешевих фінансових ресурсів, яке дасть змогу активізувати інвестиційні процеси; у разі зростання рівня доходів пенсіонерів збільшуватимуться споживчі видатки, що позитивно впливатиме на сукупний попит [4, с. 37–43].

Для забезпечення збереження накопичених пенсійних заощаджень держава повинна реалізувати певний механізм гарантування зобов'язань. Як зазначає О. Коваль, державні гарантії повинні обмежуватися номінальною сумою заощаджень,

проіндексованою на рівень інфляції [5]. На нашу думку, недоліком такої методики захисту пенсійних внесків є мінливість офіційної методики обчислення ІСП, а також неповне і не завжди точне відображення державною статистикою фактичного зростання цін. Можливо, для індексації пенсійних внесків варто сформулювати індекс цін для споживчого кошика, який би більш повно відповідав потребам пенсіонера.

Висока енергоємність вітчизняної економіки та значні втрати при транспортуванні енергії свідчать про неефективність її використання та зумовлюють необхідність активізації державної політики у сфері енергетичної безпеки. Важливим завданням держави є стимулювання енергоощадної поведінки фірм та домогосподарств із використанням адміністративних (нормування витрат енергії, викидів шкідливих речовин у довкілля та ін.) та економічних (пільгове кредитування та оподаткування) інструментів. Основними заходами держави у цій сфері можуть бути: розроблення і запровадження індикативних граничних показників витрат енергоресурсів при виробництві основних видів продукції із наступним поступовим їх зниженням, а також стимулювання підприємств дотримуватися цих норм; поєднання коштів державного, місцевих бюджетів та грантових або дешевих ресурсів міжнародних фінансових організацій для підвищення енергоефективності та енергоощадності об'єктів соціальної інфраструктури та бюджетних установ; встановлення та подальший перегляд у напрямку зниження витрат на транспортування окремих енергоресурсів, в заощадженні яких не зацікавлені підприємства-постачальники і транспортери. Необхідною умовою зниження енергозалежності від монопольних продавців є диверсифікація джерел постачання енергії. Для створення сприятливих умов для інноваційного розвитку в усіх галузях промисловості та енергетики та залучення інвестицій в енергетичну сферу слід забезпечити збільшення власного видобутку основних ресурсів – вугілля, нафти і газу; запровадити заміщення природного газу вугіллям внутрішнього виробництва у теплоенергетиці та металургії; стимулювати запровадження технологій видобування метану з вугільних пластів; активізувати використання альтернативних джерел енергії, зокрема з використанням відходів деревообробної промисловості, залишків сільськогосподарської продукції, біогазу, торфу та ін. [6, с. 45–50].

Вітчизняна економіка характеризується високим ступенем зношення основного капіталу структурними деформаціями промисловості на користь галузей, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси. Державна підтримка експорторієнтованих галузей не сприяла модернізації промисловості, розвитку наукомістких високотехнологічних видів діяльності. Сучасна вітчизняна економіка потребує всеохопної модернізації, що містить структурну перебудову, розвиток інфраструктури та внутрішнього ринку, поліпшення структури експорту. Усе не можливе без створення нових високотехнологічних конкурентоспроможних виробництв.

До основних тенденцій у сфері внутрішнього інвестування у 2010–2012 рр. належали повільні темпи відновлення інвестиційної активності, що свідчило про відсутність ресурсів для модернізації економіки; низька частка валового нагромадження у видатковій структурі ВВП, яка перешкоджає забезпеченню розширеного відтворення; деформація структури інвестицій на користь фінансового посередництва; погіршення структури інвестування у промисловості із випереджальним зростанням інвестицій у базові галузі; погіршення технологічної структури інвестицій. Прямі іноземні інвестиції в економіку поки що не використовуються для її модернізації. Обсяг ПІІ на душу населення в Україні надзвичайно низький та заледве перевищує 1,5 тис. дол. США. Основний обсяг іноземних інвестицій спрямований у фінансовий

сектор, тоді як у реальній економіці основними отримувачами інвестицій є низькотехнологічні та енергомісткі галузі [7, с. 13–17, 20–22].

В умовах недостатнього обсягу бюджетних надходжень особливо гостро постає проблема прихованого відпливу капіталу. За оцінками Д. Кера та С. Фрейтас серед країн, що розвиваються, Україна посіла 16 місце за обсягом прихованого відпливу капіталу, який щорічно становив у середньому 9,161 млрд. дол. США за розрахунками, здійсненими за 2000–2009 рр. [8] Оподаткування цих фінансових ресурсів дало б змогу збільшити податкові надходження до бюджету. Прихований відплив капіталу з країни зумовлений прагненням економічних суб'єктів оптимізувати витрати, пов'язані з оподаткуванням доходів. До чинників відпливу капіталу з України належать існування країн та територій із суттєво нижчим рівнем оподаткування та спрощеною системою реєстрації та звітності юридичної особи; міжнародне структурування бізнес-процесів із розміщенням основного виробництва у країнах з дешевими ресурсами та подальшим переміщенням доходів у юрисдикції з низьким рівнем оподаткування; низька якість ділового та інвестиційного клімату в Україні; розвиток глобальних комунікаційних фінансових систем, який дає змогу швидко в умовах реального часу переміщувати фінансові ресурси; недоліки вітчизняного законодавства, які дають змогу без його порушення мінімізувати податкові зобов'язання [9, с. 9–11].

Окрім втрати потенційних податкових надходжень, прихований відплив капіталу зумовлює низку негативних наслідків для вітчизняної економіки: спотворення потоків прямих та фінансових інвестицій; порушення цілісності та справедливості податкової системи, зокрема через переміщення податкового навантаження; зниження рівня стійкості фінансової системи; зростання адміністративних витрат державної податкової служби [9, с. 12–13].

Серед основних напрямів боротьби із прихованим відпливом капіталу виокремлюють: запровадження процедур регулювання контрольованих іноземних корпорацій та правил трансферного ціноутворення; регулювання оподаткування іноземних взаємних фондів, забезпечення доступу до банківської інформації для цілей оподаткування, обмін податковою інформацією між країнами тощо [9, с. 17–19]. В Україні вжито низку заходів для боротьби з прихованим відпливом капіталу, зокрема, у 2013 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» № 408–VII від 04.07.2013 р., яким встановлено поняття «звичайної ціни», ознаки контрольованих операцій, перелік пов'язаних осіб, методи визначення ціни у контрольованих операціях та ін. [10]. Загалом комплексна система державних заходів боротьби з відпливом капіталу повинна створити такі умови для економічних суб'єктів, які б робили невідповідними (генерували однакові, порівняно із податковими, витрати) або надто ризикованими (штрафні санкції) операції мінімізації податкового навантаження за участю інших країн.

В Україні на законодавчому рівні закріплено стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011–2021 рр., проте, реалізація політики держави у сфері інноваційної діяльності шляхом виконання спеціалізованих державних програм ускладнюється відсутністю або недостатністю їх бюджетного фінансування. У промисловості фінансування інноваційної діяльності здійснюється переважно за рахунок власних коштів. Необхідність модернізації та посилення ролі інноваційних видів економічної діяльності в господарській системі України потребує системного держав-

ного підходу, який охоплює формування сприятливого інституційного середовища, інструменти бюджетного фінансування, полегшений доступ до кредитних ресурсів.

1. Герасименко Г.В. Оцінка впливу соціальних програм на динаміку народжуваності в Україні / Г.В. Герасименко // Демографія та соціальна економіка – 2010. – № 1. – С. 55–62.
2. Малиновська О. А. Міграційна політика України: стан і перспективи розвитку / О. А. Малиновська. – К. : НІСД, 2010. – 32 с.
3. Пищуліна О.М. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування : аналіт. доп. / О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, О. О. Кочемировська ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : , 2010. – 72 с.
4. Коваль О. П. Ризики, загрози, пріоритети та наслідки реформування пенсійної системи України : аналіт. доп. / О. П. Коваль ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 112 с.
5. Коваль О. П. Проблеми становлення накопичувальної складової пенсійного забезпечення в Україні : аналіт. доп. / О. П. Коваль. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
6. Загрози енергетичній безпеці України в умовах посилення конкуренції на глобальному та регіональному ринках енергетичних ресурсів: аналіт. доп. / А. Ю. Сменковський, С. Б. Воронцов, С. В. Бегун [та ін.] ; упорядн. А. А. Білуха ; за заг. ред. А. Ю. Сменковського. – К. : НІСД, 2012. – 136 с.
7. Пріоритети інвестиційної політики в контексті модернізації економіки України / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, О. О. Молдован, Д. В. Ляпін [та ін.] ; [за ред. Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2013. – 80 с.
8. Kar D. Illicit Financial Flows from Developing Countries Over the Decade Ending 2009 / Dev Kar, Sarah Freitas [Електронний ресурс]. – Global Financial Integrity. – Режим доступу: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFFDec2011/illicit_financial_flows_from_developing_countries_over_the_decade_ending_2009.pdf.
9. Тишук Т.А. Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України : аналіт. доп. / Т. А. Тишук, О. В. Іванов. – К. : НІСД, 2012. – 88 с.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення: закон України від 04.07.2013 р. №408–VII (із зм. і доп.) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18>.

PROSPECTS OF ACCOMPLISHING PROPORTIONALITY IN ECONOMY OF UKRAINE

Maria Kosarchyn

Ivan Franko National University in Lviv, Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

In the article main directions of resource utilization improvement in the economy of Ukraine to achieve sustainable economic growth are discussed. The ways of labor force utilization enhancement are revealed. Government policy of decreasing energy consumption and strengthening energy security is analyzed. Problems arising from hidden outflow of capital are discussed and government policy of its limitation is proposed.

Key words: employment policy, migration policy, pension funds, energy saving policy, hidden outflow of capital.

ЗМІСТ

<i>Степан. Панчишин, Ірина Грабинська.</i> ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ	3
<i>Володимир Яцура, Віктор Назимко.</i> ЦІННІСНІ ОСНОВИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ І ДЕФІЦИТУ ЧАСУ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ.....	19
<i>Василь Приймак, Ірина Верба, Софія Приймак.</i> ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТЕЙ НА РИНКУ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ	30
<i>Jiří Šubrť.</i> FUNCTIONALLY DIFFERENTIATED SOCIETY AS A MULTICENTRIC WORLD	39
<i>Оксана Апостолюк.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА У СФЕРІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ	47
<i>Dorota Balcerzyk, Olga Golubnyk.</i> KULTURA ORGANIZACYJNA JAKO ELEMENT SPOŁECZNY ORGANIZACJI.....	54
<i>Ірина Лаба.</i> НОВА ІНСТИТУЦІЙНА ПОЗИЦІЯ МВФ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ	63
<i>Стефанія Гинда.</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: НОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ	72
<i>Ростислав Гнатюк.</i> ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	80
<i>Назар Демчишак.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	85
<i>Оксана Копилюк, Мстислав Жовтанецький.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА ОЦІНКА ЇЇ РІВНЯ	93
<i>Олександр Завада.</i> ПОКАЗНИКИ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ	101
<i>Ольга Карчевська.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ЧАСОВИХ РЯДІВ У ПРОГРАМНОМУ ПАКЕТІ R.	108
<i>Віра Кміть.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО НАГЛЯДУ (КОНТРОЛЮ) ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ	115
<i>Володимир Кулешір.</i> МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	129
<i>Катажина Куцаб-Бонк.</i> ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ СТИМУЛЮВАННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС	135

<i>Наталія Лутчин.</i> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВАГОВОЇ СТРУКТУРИ СПОЖИВАННЯ НА ІНДЕКС ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ.....	144
<i>Наталія Мельник, Микола Дивак.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РОЗПОДІЛУ ЗА СЕГМЕНТАМИ РОЗДРІБНОГО РИНКУ КОМП'ЮТЕРНОЇ ТЕХНІКИ	150
<i>Христина Островерх, Ольга Островерх.</i> ДИНАМІКА ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ У РОКИ НЕЗАЛЕЖНОСТІ.....	158
<i>Мирослава Хуторна.</i> СУТНІСТЬ КРЕДИТНОЇ УСТАНОВИ ЯК ВАЖЛИВОЇ ІНСТИТУЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА.....	165
<i>Олег Гупало.</i> СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ Союзом – НОВИЙ ЕТАП ВЗАЄМОВІДНОСИН.....	173
<i>Тетяна Гуштан.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	180
<i>Євген Цікало.</i> ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТОК ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН	187
<i>Ольга Козакевич.</i> ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА РІВНОВАГУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ: ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА.....	196
<i>Ірина Борщук, Роберт Балцежик.</i> ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ	204
<i>Петро Островерх, Ярина Майовець.</i> РОЛЬ НАУКИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	213
<i>Володимир Чаус.</i> РЕГУЛЯТОРНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВІЙНИ	219
<i>Ігор Шегинський, Наталія Шегинська.</i> ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА ОБМЕЖЕННЯ.....	224
<i>Зорина Юринець, Ольга Околович.</i> СУТНІСТЬ КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ПОСИЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН	232
<i>Ольга Островерх.</i> ВПЛИВ ПРИВАТИЗАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ....	238
<i>Сергій Касян.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ: АСПЕКТИ ЛОГІСТИЧНОГО Й КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	245
<i>Богдан Кульчицький, Ярослав Кульчицький.</i> ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У НАУКОВОМУ ДИСКУРСІ ІВАНА ФРАНКА	254
<i>Євген Майовець, Оксана Сенишин.</i> ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИКИ SWOT–АНАЛІЗУ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ.....	259
<i>Ігор Олексів, Лісович Тарас.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ РІЗНИХ ЕТАПІВ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ	271

<i>Михайло Оробчук, Ігор Оленич, Лариса Смага.</i> СУЧАСНІ ПРІОРИТЕТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	279
<i>Людмила Цимбал.</i> ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	289
<i>Наталія Данилевич.</i> СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СОЦІОЕКОСИСТЕМОЮ.....	297
<i>Тетяна Яворська.</i> ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ МІЖ СТРАХОВИМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ СТРУКТУРАМИ В УКРАЇНІ.....	303
<i>Іван Твердохліб, Мар'яна Саварин.</i> ВИБІР СИСТЕМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ ДЛЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ УМОВ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	312
<i>Віктор Штанько.</i> МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЦІЛІСНИЙ ПРОЦЕС	324
<i>Олег Підхонний.</i> УМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНФЛІКТІВ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	338
<i>Софія Лобозинська, Катерина Єрмакова.</i> ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТИМЧАСОВИХ АДМІНІСТРАЦІЙ ТА ЛІКВІДАЦІЙНИХ КОМІСІЙ В БАНКАХ УКРАЇНИ.....	346
<i>Тетяна Моряк, Василь Буняк.</i> ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОДИННОГО РОЗПОДІЛУ НАЦІОНАЛЬНОГО ДОХОДУ В УКРАЇНІ.....	355
<i>Василь Шевчук, Світлана Урба.</i> ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ І ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	367
<i>Марта Барна, Ольга Червона.</i> РИНОК МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	372
<i>Зорина Юринець, Олег Леськів.</i> РИНОК МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ	376
<i>Ірина Гнилякевич-Проць, Наталія Ільків.</i> ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНЕ НАВЧАННЯ ЯК МЕТОД ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ У ВИЩІЙ ШКОЛІ	381
<i>Богдана Ватаманюк.</i> ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	386
<i>Христина Демків.</i> СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ З ПРЕДМЕТАМИ АНТИКВАРІАТУ В УКРАЇНІ	392
<i>Наталія Струк.</i> БЮДЖЕТУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У СИСТЕМІ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ–ДІЛОВИХ ПАРТНЕРІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ	403
<i>Василь Франчук.</i> МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ В СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧІЙ СФЕРІ.....	413
<i>Максим Ваврін; Василь Говрі.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ІНДИКАТОРІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ У БІРЖОВІЙ ТОРГІВЛІ	420
<i>Марія Косарчин.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ДОСЯГНЕННЯ ПРОПОРЦІЙНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	431

CONTENTS

<i>Stepan Panchyshyn, Iryna Hrabynska.</i> POLITICAL-ECONOMY ANALYSIS OF UKRAINE'S COOPERATION WITH THE INTERNATIONAL MONETARY FUND	3
<i>Volodymyr Yatsura, Viktor Nazymko.</i> PROJECT VALUE FOR MANAGEMENT UNDER TIME PRESSURE AND UNCERTANTY	19
<i>Vasyl Pryimak, Iryna Verba, Sophiia Pryimak.</i> ECONOMETRIC MODELING DEPENDNCIES ON THE MARKET DEPOSIT SERVICES	30
<i>Jiří Šubrt.</i> FUNCTIONALLY DIFFERENTIATED SOCIETY AS A MULTICENTRIC WORLD	39
<i>Oksana Apostolyuk.</i> IMPROVEMENT OF MECHANISM OF GOVERNMENT CONTROL OF COMPETITION ENVIRONMENT IN THE FIELD OF HOUSING SERVICES.....	47
<i>Dorota Balcerzyk, Olga Holubnyk.</i> ORGANIZATIONAL CULTURE AS AN ELEMENT OF SOCIAL ORGANIZATION	54
<i>Iryna Laba.</i> THE IMF'S INSTITUTIONAL VIEW AND ITS IMPUCT ON THE FORMATION OF PUBLIC POLICY REGULATING INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS	63
<i>Stefaniia Hynda.</i> INTELLECTUAL CAPITALIZATION OF ECONOMY: NEW APPROACHES TO DEFINITION	72
<i>Rostyslav Hnatyuk.</i> DEFINING SECURITIES MARKET EFFICIENCY	80
<i>Nazar Demchyshak.</i> MODELLING OF EFFECTIVENESS INDEXES OF INNOVATIVE PROCESSES FINANCIAL REGULATION	85
<i>Oksana Kopylyuk, Mstislav Zhovtanetsky.</i> FEATURES OF FORMATION OF MONETARY SECURITY UKRAINE AND EVALUATION OF ITS	93
<i>Oleksandr Zavada.</i> INDICATORS OF HUMAN POTENTIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT: REGIONAL ASPECTS.....	101
<i>Olga Karchevska.</i> TIME SERIES FORECASTING IN R.....	108
<i>Vira Kmit.</i> FEATURES OF TAX SUPERVISION (CONTROL) ACTIVITIES OF TAXPAYERS IN UKRAINE	115
<i>Volodymyr Kuleshir.</i> METHODS OF ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF REGIONAL DEVELOPMENT PROJECTS IN UKRAINE	129
<i>Katazhyna Kutsab-Bonk.</i> FINANCIAL AND ECONOMIC LEVERAGE FOR CROSS-BORDER CONVERGENCE BETWEEN UKRAINE AND THE EU.....	135
<i>Natalia Lutchn.</i> STATISTICAL ANALYSIS OF INFLUENCE OF WEIGHT STRUCTURE OF CONSUMPTION ON INFLATION INDEX IN UKRAINE	144

<i>Nataliia Melnyk, Mykola Dyvak.</i> MODELING DYNAMICS OF DISTRIBUTION SEGMENT RETAIL COMPUTER MARKET	150
<i>Khrystyna Ostorverkh, Olha Ostroverkh.</i> DYNAMICS OF UKRAINE'S PUBLIC DEBT IN YEARS OF INDEPENDENCE.....	158
<i>Myroslava Khutorna.</i> THE DEFINITION OF THE CREDIT INSTITUTION AS A BASIC FINANCIAL INTERMEDIARY	165
<i>Oleh Hupalo.</i> UKRAINIAN COOPERATION WITH THE EUROPEAN UNION – NEW PHASE OF RELATIONS.....	173
<i>Tetiana Hushtan.</i> THEORETICAL PRINCIPLES OF EFFECTIVE INTERNET TRADE IN UKRAINE	180
<i>Yevhen Tsikalo.</i> THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF DYNAMIC CHANGES	187
<i>Olha Kozakevych.</i> THE TAXES IMPACT ON THE CURRENCY MARKET EQUILIBRIUM: AN EMPHIRICAL ESTIMATES	196
<i>Iryna Borshchuk, Robert Baltsezhyk.</i> RIGHTS DEFENDING OF CONSUMERS OF BANKING SERVICES IN UKRAINE AND POLAND.....	204
<i>Petro Ostroverkh, Yaryna Mayovets.</i> THE ROLE OF SCIENCE IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTREPRENEURSHIP	213
<i>Volodymyr Chaus.</i> REGULATORY ROLE OF THE STATE IN CONDITIONS OF WAR	219
<i>Ihor Shehynskyy, Nataliya Shehynska.</i> ECONOMIC GROWTH: ADVANTAGES, WEAKNESSES AND LIMITATIONS	224
<i>Zoryna Yurynets, Olha Okolovych.</i> THE ESSENCE OF COMPETITION IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND STRENGTHENING THE COUNTRIES' INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	232
<i>Olha Ostroverkh.</i> PRIVATIZATION PROCESS IMPACT ON EXPORT-ORIENTED DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AGRICULTURAL SECTOR.....	238
<i>Sergii Kasian.</i> MARKETING PRICING ON SERVICES: INFORMATION AND COMMUNICATION COMPONENTS.....	245
<i>Bohdan Kul'chyts'kyj, Yaroslav Kul'chyts'kyj.</i> PHILOSOPHY OF ECONOMIC SYSTEMS IN SCIENTIFIC DISCOURSE OF IVAN FRANKO.....	254
<i>Yevhen Mayovets, Oksana Senyshyn.</i> APPLICATION OF SWOT-ANALYSIS METHODS IN THE FORMATION OF DEVELOPMENT STRATEGY OF ORGANIC FARMING IN UKRAINE	259
<i>Igor Oleksiv, Taras Lisovych.</i> ORGANIZATIONAL CHANGES OF COMPANY FOR DIFFERENT STAGES OF LIFE CYCLE OF PRODUCT	271
<i>Mykhailo Orobchuk, Ihor Olenych, Larysa Smaga.</i> MODERN PRIORITIES OF ECOLOGICAL INVESTING ARE IN UKRAINE	279

<i>Lyudmila Tsybal.</i> THE CHARACTERISTICS OF COMPLEX ECONOMIC SYSTEM.....	289
<i>Natalia Danylevych.</i> STRUCTURAL AND FUNCTIONAL MODEL OF MANAGEMENT OF SOCIO-ECOLOGICAL SYSTEM.....	297
<i>Tetiana Yavorska.</i> THE STATE POLITICS TO PROMOTE THE COMPETION GROWTH AMONG THE INSURING ENTEPRISING STUCTURES IN UKRAINE ...	303
<i>Ivan Tverdokhlib, Mariana Savaryn.</i> CHOICE OF DATA MINING SYSTEM FOR IDENTIFICATION CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL WAYS OF ECONOMY OF UKRAINE.....	312
<i>Viktor Shtanko.</i> MANAGEMENT TASK IDENTIFICATION AND ITS ROLE IN THE DECISION MAKING PROCESS.....	324
<i>Oleh Pidkhomnyi.</i> THE TERMS OF CONFLICTS' APPEARANCE AND RESOLUTION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SUBJECTS' FINANCIAL SECURITY	338
<i>Sophia Lobozyńska, Kateryna Yermakova.</i> THE FEATURES OF ACTIVITIES OF TEMPORARY AUTHORITIES AN LIQUIDATION COMMITTEES IN UKRAINIAN BANKS.....	346
<i>Tetyana Moryak, Vasyl Bunyak.</i> DETERMINANTS AND CHARACTERISTICS OF FAMILY DISTRIBUTION OF NATIONAL INCOME IN UKRAINE	355
<i>Vasyl Shevchuk, Svitlana Urba.</i> INNOVATION AND POTENTIAL AS FACTORS OF STATE'S ECONOMIC SECURITY	367
<i>Marta Barna, Olha Chervona.</i> MARKETING COMMUNICATIONS MARKET IN UKRAINE AND ITS REGULATION.....	372
<i>Zoryna Yurynets, Oleh Leskiv.</i> MARKETING COMMUNICATIONS MARKET: CONCEPT, STRUCTURE, DEVELOPMENT TENDENCIES.....	376
<i>Iryna Hnylyakevych-Prots, Natalia Ilkiv.</i> PROJECT-ORIENTED EDUCATION AS A METHOD OF STUDENTS PRACTICAL TRAINING IN HIGHER SCHOOL	381
<i>Bohdana Vatamaniuk.</i> SPECIAL FEATURES OF INSTITUTIONAL SYSTEM IN UKRAINIAN TRANSFORMATIONAL ECONOMY	386
<i>Khrystyna Demkiv.</i> STRATEGIC ANALYSIS OF TRADE OPERATIONS WITH ANTIQUES IN UKRAINE.....	392
<i>Nataliya Struk.</i> TRANSACTION COSTS' BUDGETING IN THE ACCOUNTING AND CONTROL SYSTEM OF THE ENTERPRISES WHICH ARE THE BUSINESS PARTNERS OF THE INNOVATION PROCESS	403
<i>Vasyl Franchuk.</i> MARKETING ACTIVITY IN SPORTS AND HEALTH SPHERE.....	413
<i>Maksym Vavrin, Vasyl Hovri.</i> INVESTIGATION OF INDICATORS OF FUNCTIONING OF THE ECONOMIC SYSTEM IN STOCK TRADING.....	420
<i>Maria Kosarchyn.</i> PROSPECTS OF ACCOMPLISHING PROPORTIONALITY IN ECONOMY OF UKRAINE.....	431