

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 23

2015

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (голова редакційної ради); ст. наук. співроб., проф. **В. І. Карплюк** (заст. голови); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. НАПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. НАПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**; д-р філол. наук, проф. **О. С. Токовенко**; д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська**; д-р філол. наук, проф. **І. С. Попова**; ректор Європейської школи та управління, проф. **Вятр Єжи Йозеф** (Польща); д-р фіз.-мат. наук, проф. **Ю. Мельников** (США)

Серія: ЕКОНОМІКА**Випуск 9 (2)**

Дніпропетровськ

2015

*Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економічних наук
(Наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014)*

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**;
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**

Висвітлено досягнення в галузі економіки та опубліковано розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, вдосконалення економічних відносин в умовах трансформації і кризи. Запропоновано результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

Рассмотрены достижения в области экономики и опубликованы разработки ведущих специалистов и ученых, а также потенциальных соискателей степеней и званий, направленные на повышение эффективности национальной экономики, усовершенствование экономических отношений в условиях трансформации и кризиса. Предложены результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов.

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська** (відп. ред.), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **О. Й. Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх**, д-р екон. наук, проф. **О. К. Єліссєва**, д-р екон. наук, доц. **О. М. Грабчук**, д-р екон. наук, проф. **Т. В. Гринько**, д-р екон. наук, доц. **Іван Дімітров** (Болгарія); д-р екон. наук, проф. **Єжи Гайдка** (Польща); д-р екон. наук, проф. **Станіслав Борковські** (Польща)

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 334.012.4

Л. М. Афанасьєва

Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, м. Харків

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Розглянуто фундаментальні чинники партнерських форм господарювання в економіці. Представлено узагальнення базисних теорій, на яких ґрунтується державно-приватне партнерство. Це дозволило проаналізувати особливості його як нової партнерської форми господарювання в економіці України. Огляд показав, що необхідно визначити баланс або раціональне співвідношення між участю держави та приватного сектору в розвитку країни. Автор підкреслює важливість узгодження інтересів зацікавлених сторін та усунення протиріч, що виникають між можливостями держави щодо забезпечення соціально-економічного розвитку країни та індивідуальними цілями суб'єктів приватного бізнесу. На підставі узагальнення теоретико-методологічних засад розвитку державно-приватного партнерства можна зробити припущення, що воно є новою синтетичною концепцією, що виступає ефективним інструментом подолання кризових явищ у національній економіці.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, партнерська форма господарювання, фундаментальні чинники розвитку, базисні теорії, синтетична концепція.

Рассмотрены фундаментальные факторы усиления значения партнерских форм хозяйствования в экономике. Представлено обобщение базисных теорий, на которых основывается государственно-частное партнерство. Это позволило проанализировать его особенности как качественно новой партнерской формы хозяйствования в экономике Украины. Обзор показал, что необходимым является определение баланса или рационального соотношения между участием государства и частного сектора в развитии страны. Автор подчеркивает важность согласования интересов заинтересованных сторон и устранения противоречий, возникающих между возможностями государства по обеспечению социально-экономического развития страны и индивидуальными целями субъектов частного бизнеса. На основании обобщения теоретико-методологических основ развития государственно-частного партнерства можно предположить, что оно является новой синтетической концепцией, которая является эффективным инструментом преодоления кризисных явлений в национальной экономике.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, партнерская форма хозяйствования, фундаментальные факторы развития, базисные теории, синтетическая концепция.

The article examines essential factors of strengthening significance of partnership business activities in the economics. The work further provides a generalization of fundamental theories which serve as a basis for public-private partnership (PPP). This allowed analyzing the PPP features as a brand new form of economic activity in the Ukrainian economy. The examination has revealed a necessity to define balance or rational interrelation between the participation of the state and the private sector in country's development. The author emphasizes the importance of accommodating interests of the concerned parties and elimination of any contradictions arising between the capabilities of the state to ensure the socio-economic development of the country and individual goals of private business entities. Based on the generalization of theoretical and methodological foundations of the PPP development it can be assumed that PPP is an emergent synthetic concept which is considered to be an efficient tool in overcoming crisis events in the national economy.

Keywords: public-private partnership (PPP), partnership form of economic activity, fundamental development factors, baseline theories, synthetic concept.

Функціонування економічної системи на засадах ринкової економіки в умовах фінансової нестабільності та поглиблення економічної кризи в Україні

засвідчило її неспроможність забезпечити ефективність соціально-економічних відносин та розвиток механізму господарювання. Застосування гнучких інструментів державного регулювання, які б ураховували інтереси двох вагомих суб'єктів господарювання – державного та приватного секторів економіки – є одним із шляхів подолання Україною економічного спаду. Сучасний стан економіки вимагає перегляду місця і ролі держави в системі економічних відносин, переходу від «суто» державних та «суто» ринкових принципів господарювання до партнерських засад.

Як показує міжнародний досвід, ключовим чинником успіху національної економіки виступає співпраця держави, приватного сектору та суспільства. Інтеграція інтересів, узгодженість цілей в економічному партнерстві забезпечує баланс взаємозв'язків та ефективне функціонування системи в цілому. Партнерство є одним із показників, що визначає стан інституційного середовища, якість наявних інститутів та рівень розвитку національної економіки. Раціональне співвідношення інтересів державного та приватного секторів «з метою реалізації суспільнозначущих інвестиційних проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та НДДКР до забезпечення суспільних послуг» [4] передбачає державно-приватне партнерство (далі – ДПП). ДПП може розглядатися як альтернатива прямого втручання держави в економіку країни. У цьому контексті розроблення нової, синтетичної концепції, що здатна забезпечити ефективне співробітництво державного та приватного секторів економіки, видається вкрай важливим.

Розглядаючи два сектори економіки через призму партнерства необхідно осмислити секторні протиріччя, що можуть виникнути між партнерами. Забезпечення соціально-економічного розвитку країни, яким очікується держава, та індивідуальні цілі суб'єктів господарювання часом важко поєднати. Ураховуючи порушення балансів міжсекторних взаємозв'язків, що виникають на практиці, очевидно є потреба теоретико-методологічного дослідження природи ДПП та аналізу економічних теорій, на яких воно ґрунтується.

Виникнення актуальної практичної проблеми в умовах нестабільного кризового середовища зумовило появу великої кількості досліджень. Так, вивченню наукових проблем, пов'язаних із розвитком ДПП приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Дж. Блондел, О. Бойко, В. Варнавський, М. Вілісов, В. Геєць, А. Гриценко, Б. Данилишин, Т. Єфименко, Є. Коровін, Я. Кузьминова, І. Запатріна, О. Міхеев, Г. Патрінос, К. Павлюк, О. Пильтій, В. Ребок, О. Яременко та ін. [5–10]. Економічні теорії, які є базовими складовими ДПП, досліджували Т. Єфименко, А. Зельднер, О. Міхеев, О. Пильтій та інші [8–10]. Проте і далі потрібно вивчати методологічні основи ДПП. Зокрема, важливим є ґрунтовний аналіз особливостей ДПП як партнерської форми господарювання в економіці. Доволі цікавим та перспективним видається розвиток методології інституціоналізму як наукового базису партнерських відносин.

Головною **метою** цієї роботи є узагальнення теоретико-методологічних засад становлення та розвитку ДПП в Україні, спрямоване на виявлення особливостей цієї синтетичної концепції, що виступає альтернативою прямого втручання держави в економіку країни.

Сучасна економіка України повинна розв'язати низку завдань, серед яких поліпшення показників національної економіки, покращення соціально-економічних відносин у країні та в якості життя населення. Також серед ключових завдань можна виділити залучення інвестицій для забезпечення стратегічного

розвитку галузей економіки та інфраструктури, забезпечення конкурентоспроможності країни на міжнародній арені тощо. Амбітні плани з відновлення економіки та подолання кризових явищ у країні потребують переглянути місце і роль держави у функціонуванні ринкової системи, зокрема її ступінь утручання в ринкові процеси. За таких умов приватний сектор набуває нового статусу, посідаючи рівноправне місце з державним сектором економіки.

Розвиток такої моделі взаємовідносин передбачає побудову якісно нового механізму співробітництва між двома секторами економіки на засадах ДПП. Узгодження особистих інтересів держави і бізнесу задля вирішення суспільно значущих питань підкреслює важливість пошуку раціонального співвідношення між партнерами, що полягає в оптимальному розподілі ризиків та обов'язків між ними, а також визначення їхньої ролі в економічних процесах згідно з принципами здійснення ДПП.

З огляду на те, що ДПП розглядаються як інструмент подолання кризових явищ в економіці України, у Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки зазначено, що необхідним є «визначення єдиного підходу до розроблення механізму ефективної взаємодії між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, приватним сектором та інститутами громадянського суспільства на засадах державно-приватного партнерства» [2]. Важливим документом, що засвідчує необхідність побудови ефективних партнерських відносин між державним та приватним сектором із залученням громадянського суспільства, на яке і спрямована реалізація проектів ДПП, є Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» (Стратегія), затверджена Указом Президента України № 5/2015. У Стратегії зазначено, що засобом її реалізації виступає співпраця, а саме «суспільний договір між владою, бізнесом та громадянським суспільством, де кожна сторона має свою зону відповідальності» [3], що відбиває актуальність розвитку ДПП в Україні.

Так, до відповідальності влади належить проведення реформ, забезпечення балансу інтересів між громадянським суспільством, державою і бізнесом тощо [3]. Відповідальність бізнесу полягає у підтримці та розвитку держави, бізнес-середовища та громадянського суспільства, здійсненні ефективного інвестування в економіку держави тощо [3]. Громадянське суспільство у свою чергу відповідає за контроль влади та прозорість. Таке поєднання відповідальностей рівноправних сторін здатне забезпечити ефективність економічної політики держави, підвищити інвестиційну активність та виступити своєрідним стимулом для розвитку виробничої та соціальної інфраструктури. Це можливо за умови гармонійного поєднання двох секторів, взаємодоповнення, яке, на думку О. В. Пильтяя «забезпечувало б уникнення водночас «провалів» як ринку, так і держави» [10, с. 255].

В умовах, коли національна економіка перебуває в депресивному стані, питання раціонального співвідношення між державним та приватним секторами є одним із фундаментальних. Сучасність потребує нової форми господарювання економіки, де на зміну прямому втручання держави в економіку, що набуло тенденції за останні роки, приходить партнерська форма господарювання – ДПП. Такий вектор є альтернативним та вимагає теоретико-методологічного осмислення, зокрема його природи, головної ідеї, принципів, моделей та особливостей функціонування у світі та в Україні.

Розвиток ДПП в Україні свідчить про те, що ринкова економіка набуває якісно нових рис, наближаючись до змішаного типу. Значне посилення ролі

партнерства в сучасній, змішаній економіці спричинено низкою фундаментальних чинників, представлених у табл. 1.

Таблиця 1

Фундаментальні чинники партнерських форм господарювання в економіці

Чинники	Сутність чинників
Прояви глобальної тенденції до лібералізації економіки в більшості країн світу (80–90-х рр. XX ст.)	Приватизація державних активів була одним з найважливіших проявів лібералізації. У цих процесах ДПП займало одне з ключових місць, забезпечуючи інституціоналізацію часткової денационалізації державної власності та громадських послуг
Взаємодоповнюваність державного та приватного секторів економіки	До системних переваг приватного сектору належать: значно більші організаційна мобільність, швидкість ухвалення рішень, схильність до інновацій, використання технічних і технологічних змін тощо. Держава у свою чергу здатна значно спростити та полегшити процес реалізації спільних державно-приватних проектів, зокрема за рахунок фінансово-економічних важелів
Недостатність фінансових ресурсів держави для забезпечення зростаючих суспільних потреб в отриманні якісних послуг	Згідно з довгостроковими прогнозами національні уряди є дефіцитними щодо фінансових ресурсів для модернізації, обслуговування та розвитку наявної виробничої та соціальної інфраструктури. Попит суспільства на якісні об'єкти інфраструктури у свою чергу має збільшуватися тенденцію. Залучення ресурсів приватного сектору до відтворювальних процесів у інфраструктурних галузях є дієвим засобом розв'язання цілі низки інфраструктурних проблем

Джерело: склав автор на підставі [5; 8; 10].

Дослідивши фундаментальні чинники, що сприяли розвитку ДПП, автор вважає за доцільне розглянути економічні теорії, що формують базис партнерських відносин між двома секторами.

Багато вчених досліджували походження ДПП, виділяючи різні аспекти цього складного явища. Так, широко відомі погляди прибічників інституційної та еволюційної економіки: В. Гейця, А. Гриценка, Д. Норта, О. Уільямсона, Дж. Ходжсона [6; 7; 11; 13]. Вони розглядають ДПП як новий інститут управління, що здатен стимулювати прозорість органів державної влади, зменшити корупційні чинники тощо.

Підтвердженням важливості інституційних засад у ДПП є той факт, що основу ДПП складає договір, тобто контрактні відносини, та певні традиції, норми, принципи (рис. 1).

На рис. 1 зображено структурну взаємодію основних елементів інституційного середовища, що чітко відображає фундаментальні основи методології Д. Норта, представленої у відомій праці «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки» (1990) [11; 14, с.51].

Досліджуючи особливості розвитку партнерства між державою та приватним сектором, потрібно звернути увагу на процес функціонування механізму ДПП та регулювання взаємовідносин між його партнерами. Такі економічні теорії як, теорія змішаної економіки, державного регулювання, державного сектору економіки, пояснюють багато процесів, що виникають у результаті ДПП.

ДПП вважається одним із ключових векторів сучасної теорії змішаної економіки. Об'єднуючи суб'єкти підприємницької діяльності різних форм власності в одну систему, урегульовану певним інституційним середовищем, ДПП спрямовано на майже всі види економічної діяльності. Більш того, у процесі розвит-

ку партнерської форми господарювання економіки ДПП впливає на розвиток самої теорії змішаної економіки, доповнюючи та розширюючи її.

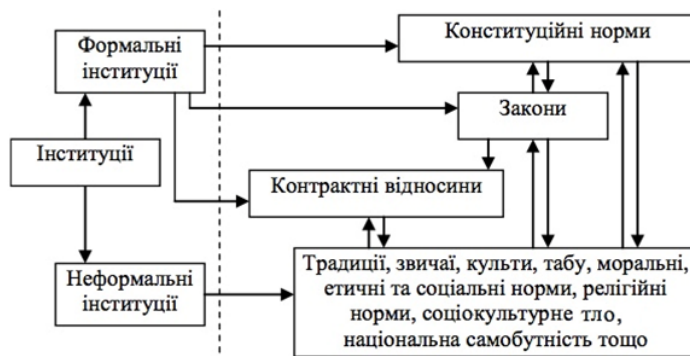


Рис. 1. Структурна взаємодія основних елементів інституційного середовища
(джерело: склав автор на підставі [11; 14, с. 51])

У межах концепції змішаної економіки держава делегує функції з управління власністю приватному сектору, тим самим позбавляючись від неефективних форм господарювання. У свою чергу приватний партнер більш ефективно мінімізує ризики підприємницької діяльності, користуючись організаційним досвідом, інвестиціями, технологіями, а також державними гарантіями. Загальний економічний ефект полягає в тому, що суспільство отримує більш якісні суспільні послуги за нижчих суспільних витрат.

Яскравим прикладом досліджень з інтеграції інтересів та зусиль влади, ринку та суспільства в окремих формах партнерства у контексті теорії змішаної економіки є праці вченого-теоретика О. Міхеєва. Він класифікував форми та моделі змішаної економіки за такими критеріями: пропорції різних форм власності, співвідношення важелів державного та ринкового регулювання тощо [9].

Важливе місце в розвитку ДПП займає теорія державного регулювання економіки, що вважається ще однією фундаментальною складовою. У сучасних умовах, коли економіка пронизана значною кількістю складних форм організації економічної діяльності, велику увагу потрібно приділяти процесам регулювання, які є прямою функцією держави. На думку Т. Єфименко, «активізація державного втручання є особливо важливою для забезпечення зростання, а також посилення соціальної орієнтації будь-якої економіки» [8, с. 12]. Для забезпечення регулювання діяльності компаній, галузей та секторів економіки держава видає нормативні акти, доопрацьовує чинні. Так, з'являються нові інструменти ДПП, що регламентують участь бізнесу в реалізації проектів ДПП.

Отже, виконуючи регуляторну функцію, держава покликана створювати політичні, економічні, правові та інші умови для суб'єктів господарювання для здійснення ними конкретних проектів. Зважаючи на низький рівень нормативно-правового забезпечення ДПП в Україні, інституційна форма ДПП становить відносно новий рівень розвитку теорії та практики державного регулювання. Беручи до уваги те, що держава має цілу низку «чистих» інструментів державного регулювання, ДПП потрібно відрізняти від таких інструментів як державне кредитування, субсидування приватного сектору, державні закупівлі, податкова та митні пільги тощо.

У цьому контексті, розглядаючи ДПП як інструмент державного регулювання економіки, Т. Єфименко вказує на значущість впливу ДПП на стан економіки:

«...інструмент державного регулювання економіки, спрямований на подолання наслідків фінансово-економічної кризи та забезпечення довгострокового соціально-економічного розвитку на основі модернізації та розбудови інфраструктури економіки, покращення надання суспільних послуг, поліпшення умов здійснення підприємницької діяльності, стимулювання інвестиційно-інноваційної активності, розвитку конкурентного середовища та підвищення ефективності управління державною власністю» [8, с. 2].

Міжнародні агенції з технічної допомоги, зокрема USAID в Україні, що є ініціатором «Програми розвитку ДПП в Україні», у своїх дослідженнях також підкреслюють важливість ДПП як «...нового інструменту державного регулювання, що сприяє економічному розвитку» [15, с. 4].

Ще одна базова складова ДПП – теорія державного сектору економіки. В економіці практично кожної сучасної країни існує та розвивається державний (неринковий) сектор економіки, на межі якого із приватним (ринковим) сектором функціонують численні «граничні» форми ДПП. Подібне «взаємопроникнення» призводить до формування квазідержавного і квазіринкового секторів змішаної економіки та виникнення помітних мультисекторних ефектів [10]. Залежно від фази економічного розвитку, пріоритетів економічної політики, зовнішньоекономічних умов та низки інших факторів, масштаби цих секторів національної економіки можуть варіюватися. У контексті основних положень теорії державного сектору ДПП має забезпечувати вирішення питань стосовно суспільного розвитку, оновлення та розвитку об'єктів інфраструктури, ліквідації та/або пом'якшення «провалів» як ринку, так і держави.

Спираючись на результати дослідження базисних теорій ДПП, автор статті визначив раціональне співвідношення між державою та приватним сектором, що зображено на рис. 2.



Рис. 2. Раціональне співвідношення між партнерами ДПП
(джерело: склав автор)

Дослідження підкреслило важливість гармонійного поєднання інтересів та зусиль двох партнерів, державного та приватного (ринкового) секторів, для забезпечення розвитку національної економіки та подолання кризових явищ.

Оптимальний розподіл обов'язків, ризиків та усунення протиріч, що виникають між можливостями держави щодо забезпечення соціально-економічного

розвитку країни та індивідуальними цілями суб'єктів приватного бізнесу є ключовими запоруками успіху такого партнерства.

Висновки. Дослідження теоретико-методологічних засад розвитку партнерської форми господарювання в економіці України дало можливість виділити такі її особливості:

1) сучасна економіка, що перебуває у депресивному стані, вимагає активізації співпраці державного та приватного секторів;

2) аналіз фундаментальних чинників посилення партнерських форм господарювання в економіці доводить, що ДПП є ефективним інструментом розвитку економіки;

3) базисні теорії ДПП: теорія змішаної економіки, теорія державного регулювання, теорія державного сектору, – є взаємодоповнювальними в контексті ДПП та продовжують розширюватися разом із розвитком ДПП;

4) нагальним питанням є дослідження предметної області ДПП, а саме процесу «взаємопроникнення» двох секторів економіки, що призводить до появи мультисекторних ефектів.

Рациональне співвідношення державного та приватного секторів економіки можна вважати базисом ДПП. Методологія ДПП може використовувати цей базис, оскільки він сприяє виявленню та структуризації загальних закономірностей системи, що саморозвивається. Це забезпечить мінімізацію порушень балансів міжсекторних взаємозв'язків та сприятиме переходу національної економіки в інший якісний стан.

Доцільним є використання синергетичного підходу у визначенні співвідношення важелів державного та ринкового секторів. Таке бачення дозволяє пояснити процеси, що відбуваються у структурі складних систем як державного, так і приватного секторів, що поєднуються на партнерських засадах заради розвитку економіки країни.

У ході дослідження також було виявлено потребу у вивченні та вдосконаленні екосистеми ДПП, яка на сьогодні є його вузьким місцем.

Отже, ДПП можна вважати якісно новою синтетичною концепцією, здатною забезпечити ефективне співробітництво державного та приватного секторів економіки України, сприяти всебічному розвитку національної економіки та подоланню кризових явищ.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404–VI. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.portal.rada.gov.ua>
2. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p>
3. Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 «Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020”». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
4. **Суслов В.** Инновационная деятельность : Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я) [Електронний ресурс] / В. Суслов. – 2-е изд., доп. – Новосибирск : Сибирское научное издательство. – Режим доступу : http://www.innovative_activities.academic.ru/359
5. **Бойко О.** Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні / О. Бойко // Юридична газета. – 2013. – № 22. – С. 42–43.

6. **Геєць В. М.** Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку : монографія / [Геєць В. М., Александрова В. П., Артьомова Т. І. та ін. ; за ред. В. М. Геєця. – К. : Фенікс, 2003. – 1008 с.
7. Гриценко А. А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
8. **Єфименко Т. І.** Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : монографія / [Єфименко Т. І., Черевиков Є. Л., Павлюк К. В. та ін.]; за заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т. І. Єфименко. – К. : Ін-т экон. та прогноз., 2012. – 372 с.
9. **Михеев О. Л.** Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования : монография / О. Л. Михеев. – М. : Анкил, 2011. – С. 40.
10. **Пильтай О. В.** Державний сектор економіки: теорія, методологія, управління розвитком : монографія / О. В. Пильтай. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 392 с.
11. **Норт Д.** Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К., 2000. – 198 с.
12. Інноваційні процеси в системі державного управління і місцевого самоврядування / Афанасьєв М., Шемаєва Л., Аведян Л. та ін. – Х. : Вид-во Харківського нац. экон. ун-ту, 2006. – 212 с.
13. **Ходжсон Дж.** Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – С. 192.
14. **Гайдай Т.** Теорія інституційних змін Д. Норта та проблеми перехідних економік [Електронний ресурс] / Т. Гайдай // Наукові праці Донецького нац. техн. ун-ту. Серія: економічна. – 2010. – Вип. 38–1. – Режим доступу : <http://www.instud.net/1/50.pdf>
15. **Бессєдіна О.** Базове опитування щодо поінформованості щодо державно-приватного партнерства. Матеріали USAID [Електронний ресурс] / О. Бессєдіна, Д. Нізалов, Р. Семко // Офіційний сайт Програми розвитку ДПП в Україні, USAID. – Режим доступу : <http://www.ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/5PPP-Awareness-Survey-Ukr.pdf>

Надійшла до редколегії 22.06.2015

УДК 338.4:378

М. А. Куценко

*Черкаський інститут пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля
Національного університету цивільного захисту України*

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ ДЛЯ СЛУЖБИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Досліджено взаємозв'язок понять «економічна система» і «економічний механізм» та різницю між ними. Проаналізовано економічну систему підготовки кадрів у сфері цивільного захисту. Наведено складові та принципи формування економічних механізмів залежно від стратегічної мети.

Ключові слова: економічна система, економічні механізми, підготовка кадрів, вищі навчальні заклади цивільного захисту.

Исследована взаимосвязь и различия понятий «экономическая система» и «экономический механизм». Проанализирована экономическая система подготовки кадров в сфере гражданской защиты. Приведены составляющие и принципы формирования экономических механизмов в зависимости от стратегических целей.

Ключевые слова: экономическая система, экономические механизмы, подготовка кадров, высшие учебные заведения гражданской защиты.

The paper scrutinizes the correlation and discrepancies in concepts of «economic system» and «economic mechanism». The article contains an in-depth analysis of the economic system of personnel training in the field of civil protection. Constituents and principles of economic mechanisms formation in their dependence on the strategic goal are displayed.

Keywords: economic system, economic mechanisms, personnel training, higher educational institutions for civil protection.

В економічній літературі виділяють поняття «економічна система» та «економічний механізм». Ці поняття часто ототожнюють, унаслідок чого економічні механізми, сформовані підсвідомо (інтуїтивно), не дозволяють організаціям досягти поставленої мети. З іншого боку через неможливість вищого навчального закладу досягти мети погіршується якість навчання, знижується рейтинг закладу, що може впливати на результативність роботи економіки держави, тому питання формування економічного механізму забезпечення підготовки кадрів для служби цивільного захисту є актуальними.

Важливими у цьому напрямі є дослідження таких провідних вчених як Л. І. Антошкіної, Н. Г. Багаутдиної, Т. М. Боголіб, Н. І. Верхоглядової, Б. М. Данилишина та В. І. Куценко, І. С. Каленюк, О. А. Комарової, О. В. Кукліна [2-7; 10; 11; 13] та ін. Але багато економічних аспектів підготовки кадрів для забезпечення національної безпеки держави залишаються невивченими.

Мета даної роботи – визначення особливостей побудови і реалізації економічних механізмів підготовки кадрів для служби цивільного захисту.

У сучасній економічній літературі [16, с. 69] «економічна система» трактується як сукупність відносин між людьми, що складаються в межах виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ; як сукупність людей, об'єднаних спільними економічними інтересами; як історично визначений спосіб виробництва; як особливим чином упорядкована система зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ; як сукупність усіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві через властиві йому відносини власності та організаційно-правові норми тощо. Термін «система»

використовують у тих випадках, коли потрібно охарактеризувати об'єкт, що досліджується, як ціле (єдине), складне, яке неможливо відразу уявити, зобразити графічно або описати математичним виразом (формулою, рівнянням) [16, с. 624]. «Система» в економіці – будь-яка комбінація людей та економічних ресурсів у визначеному середовищі [12, с. 338]. Отже, економічна система охоплює елементи господарювання (ресурси), економічні відносини (виробництво, розподіл та споживання) та господарський порядок (обов'язкові норми і правила) [1, с. 26].

Очевидно, що економічна система – складне поняття, утворюване з більш простих підсистем (виробництво, забезпечення тощо), які теж є економічними системами із своїми ресурсами, нормативами, наказами та функційними завданнями і логічними взаємозв'язками з іншими підсистемами економічної системи держави.

Функціонує економічна система завдяки дії економічних механізмів.

В економічній літературі поняття «механізм» часто використовують у таких, наприклад, словосполученнях, як «економічний механізм», «господарський механізм», «ринковий механізм» та багатьох інших. Отже, що поняття «механізм» потрібне, воно означає особливу послідовність дій, спеціальні методи або засоби їх виконання. Від точності визначення поняття «механізм» та його змісту в різних словосполученнях, які використовуються в управлінській та економічній літературі, залежить однозначність, конкретність розуміння і використання цих понять. Часто, наприклад у [17], поняття «механізм» використовують у переносному значенні – як внутрішню будову, систему функціонування, апарат, алгоритм управлінської діяльності. Ймовірно, що в наведеному визначенні поняття «економічний механізм» та «економічна система» ототожнюються, об'єднуються, незважаючи на те, що це різні економічні категорії.

Таким чином, поняття «економічний механізм» можна віднести до складних економічних категорій процесу управління, які відповідають дії об'єктивних економічних законів. В історії економічних наук існували різні погляди на поняття «механізм», але всі вони містили недоліки: відсутність системного підходу до визначення економічного змісту поняття; теоретико-методологічна нечіткість під час з'ясування його елементів; відірваність визначень від реалій; відсутність чіткої характеристики економічного механізму та його еволюції в процесі розвитку економічної системи.

На Заході в економічній літературі частіше натрапляємо на поняття «економічна система», ніж «економічний механізм». У 2007 р. Нобелівську премію було присуджено за створення основ теорії оптимальних механізмів [9], де «економічний механізм» визначено як взаємодію між суб'єктами та центром, яка складається зі стратегічної гри.

З побутового погляду, «механізм» – предмет, що складається із взаємопов'язаних інших предметів та призначений для виконання певної операції (операцій). Натомість фізичні та хімічні механізми (наприклад, механізм хімічної реакції) – послідовність та ідентифікація окремих стадій перетворення речовини (фізичного поля тощо) від початкового стану до кінцевого.

Економічний механізм, на думку автора, аналогічний визначенню фізичного або хімічного механізму, а не побутової механічної уяви, тобто це послідовність та ідентифікація окремих стадій переходу від початкового (наявного) економічного стану до кінцевого, що визначається обраною метою.

Обмеженнями для обраних механізмів є наявні ресурси, економічна, політична і правова системи, відбиті в чинному законодавстві, нормативних правових

актах, та ефективний контроль з боку держави за дотриманням законодавства. Саме ці обмеження складають економічну систему, отже економічні механізми діють у межах економічної системи.

Економічну систему вищого навчального закладу з одного боку регламентовано державою, а з іншого вона є основою конкретного економічного механізму у вигляді економічних відносин всередині системи, що не суперечать законам і пов'язані з наявними ресурсами та фінансовими потоками.

Підсумовуючи викладене, автор пропонує таке визначення: «Економічна система – це система взаємопов'язаних економічних категорій, процесів, методів, важелів та засобів, що діють в економіці держави (галузі, підприємства) за об'єктивними законами економіки». «Економічний механізм отримання заданого кінцевого стану об'єкта – сукупність конкретизованих зв'язків між наявними ресурсами, важелями, методами та формами управління разом з обмеженнями, встановленими законодавчими та нормативними системами та зв'язаними із зовнішнім середовищем, що оточує об'єкт». Економічна система – це межі або шаблон побудови економічного механізму, через те економічний механізм стратегії інтенсивного розвитку підприємства (об'єкта) та механізм отримання найбільшого прибутку можуть суттєво відрізнитися в межах єдиної економічної системи господарювання.

З викладеного випливає, що економічна система підготовки кадрів служби цивільного захисту (рис. 1) є підсистемою системи освіти в Україні та забезпечення цивільного захисту населення.

З рис. 1 видно, що економічна система підготовки кадрів у сфері цивільного захисту має такі складові, як державне замовлення; ресурсне забезпечення; нормативно-правове та методичне забезпечення; організаційне забезпечення. Автор пропонує сформулювати його так:

$$ESPK = NPP \cap FZ \cap OZP, \quad (1)$$

де *ESPK* – економічна система підготовки кадрів для служби цивільного захисту;

NPP – нормативно-правова підсистема;

FZ – підсистема фінансового забезпечення;

OZP – організаційна підсистема (система менеджменту).

Кожна з цих підсистем передбачає внутрішню (у межах ВНЗ) структуру та зовнішні зв'язки із довкіллям. Економічна система ВНЗ від Державної служби України з надзвичайних ситуацій отримує державне замовлення, фінансування та зовнішній контроль, стандарти та нормативи галузі, від Міністерства освіти і науки України – стандарти галузі освіти, ліцензування, акредитацію (зовнішній контроль). Водночас економічна система професійної освіти в сфері цивільного захисту включає планування потреби у випускниках ВНЗ із спеціальною вищою освітою, розподіл держзамовлення на підготовку кадрів між ВНЗ цивільного захисту, аудит запитів та фінансування підготовки кадрів, контроль за дотриманням кошторисів, розробку та коректування вимог до випускників ВНЗ тощо.

Таким чином, економічну систему підготовки кадрів у сфері цивільного захисту складають три основні підсистеми: організаційна; фінансова та нормативно-правова, складові яких є елементами побудови економічного механізму ВНЗ.

Організаційна підсистема включає такі елементи створення економічного механізму як: сукупність завдань та цілей ВНЗ; система стратегічного та поточного планування; поточна і перспективна структура ВНЗ та управління; система обліку та контролю; порядок оцінки ефективності функціонування; мотивація

професорсько-викладацького складу та інших працівників ВНЗ; типові механізми управління.

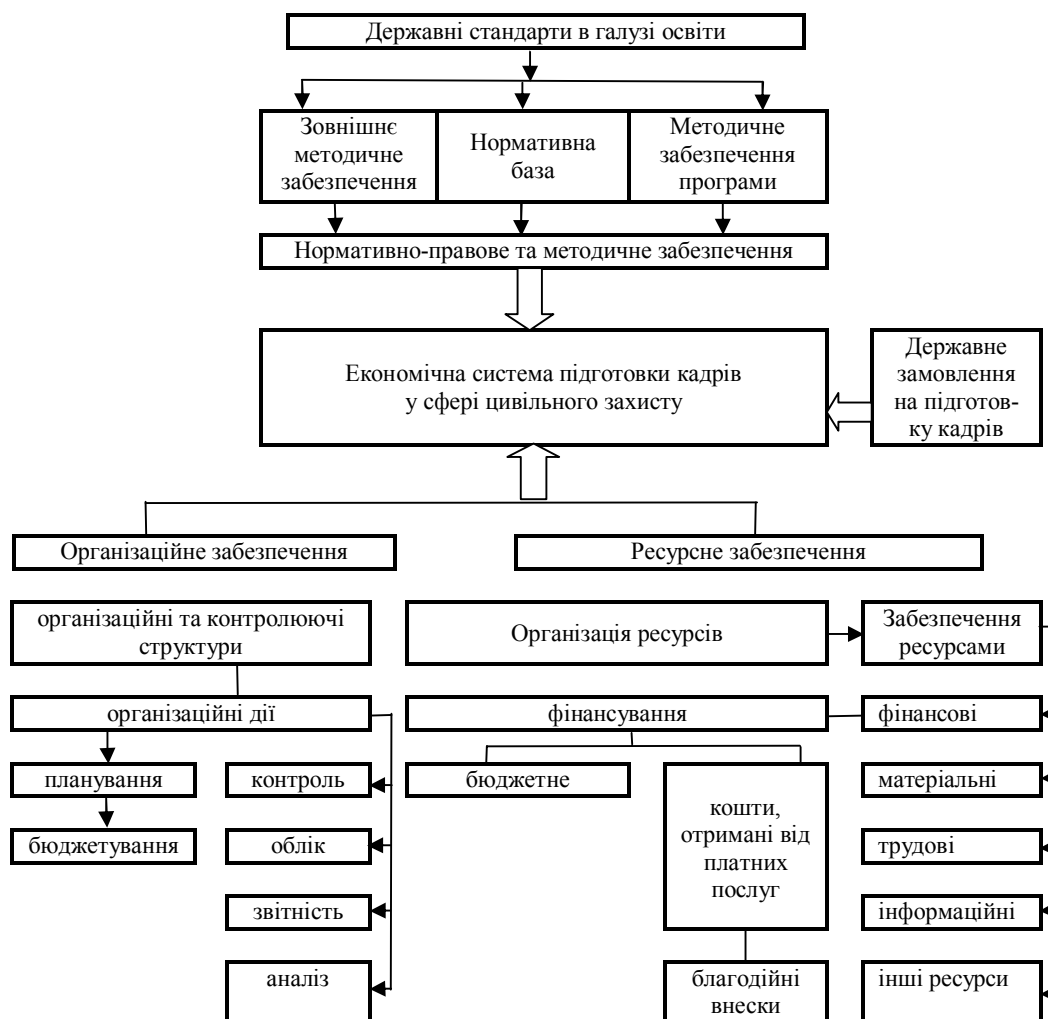


Рис. 1. Економічна система підготовки кадрів у сфері цивільного захисту
(джерело: склав автор на підставі [8, с. 79])

Нормативно-правова підсистема включає чинне законодавство; зовнішні нормативні документи щодо якості, ресурсного забезпечення тощо; внутрішні стандарти та нормативи; критерії та методологію оцінки ефективності функціонування та змін.

Фінансова підсистема включає такі обов'язкові елементи економічного механізму як: методи фінансування (бюджетне, позабюджетне); система управління грошовими потоками; система фінансового планування, прогнозування та контролю; система управління інвестиційними проектами, матеріальними запасами, інтелектуальною власністю; фінансові важелі та інструменти (орендна плата, форми розрахунків, ціни на навчання, тарифи тощо).

Основне правило фінансової підсистеми для формування економічного механізму полягає в тому, що «витрати додаткових коштів доцільні лише у випадку, якщо вони сприятимуть утворенню додаткового позитивного ефекту» [15, с. 124]. Але в більшості випадків кількісно оцінити позитивний ефект у сфері освіти

майже неможливо через відсутність критеріїв та методології такої оцінки та через те, що ефект може бути не миттєвим (наприклад, підвищення привабливості для інвесторів [10, с. 161] або тих, хто навчається [3, с. 67]), тому часто застосовують непрямий показник, наприклад, рейтинг ВНЗ тощо.

Основними ж вимогами для формування економічного механізму є направленість на досягнення стратегічної мети ВНЗ; реальність позитивного ефекту, результат якого переважає додаткові кошти; стійкість та адаптивність до зовнішніх змін; логічність вбудови в економічну систему ВНЗ.

Економічні механізми підготовки кадрів свідомо чи підсвідомо обираються або формуються залежно від поставленої мети, зокрема цілі можуть бути різними: підвищення якості знань, умінь та навичок випускників; підвищення рейтингу ВНЗ, у тому числі на міжнародному рівні; покращення умов навчання; збільшення привабливості та зовнішнього вигляду ВНЗ; виживання ВНЗ у складних економічних умовах; інші цілі, які можуть бути частиною наведених.

Очевидно, що для здійснення намічених цілей необхідні різні економічні механізми в межах єдиної економічної системи. Так, для підвищення якості знань та умінь формула економічного механізму (ЕМУ) може мати такий вигляд:

$$ЕМУ = YA \cap YPVS \cap ММРУ \cap РМВН \cap РУН \cap UNR, \quad (2)$$

де *YA* – покращення якості знань абітурієнтів (витрати на соціальну рекламу в ЗМІ, профорієнтаційну роботу);

YPVS – підвищення якісного складу професорсько-викладацького складу (витрати на більшу заробітну плату кандидатів та докторів наук і талановитих викладачів із практичним досвідом);

ММРУ – матеріальна мотивація викладачів та курсантів для якості навчання;

РМВН – покращення матеріальної бази навчання;

РУН – покращення умов навчання;

UNR – залучення курсантів до наукової роботи.

Мета підвищення якості навчання поряд з оптимальною кількістю випускників є однією з основних цілей не лише для ВНЗ, а й для системи професійної освіти у сфері цивільного захисту, оскільки покращення якості навчання випускників призводить до зменшення збитків під час пожеж та надзвичайних ситуацій. У підрозділах, де працюють випускники з якіснішою освітою, відповідні показники вартості врятованого майна вищі.

Однак для ВНЗ це не єдина мета, привабливим залишається підвищення рейтингу ВНЗ на міжнародній арені. Економічний механізм досягнення такої мети більш витратний ніж попередній:

$$ЕМР = ЕМУ \cap (PS \cap ONN \cap OMZ) \leftarrow ZI, \quad (3)$$

де *ЕМУ* – економічний механізм підвищення якості навчання;

PS – прийняття та користування більш вимогливими стандартами навчання;

ONN – організація наукової роботи за умови часткового зменшення навчального навантаження викладачів (витрати на сучасне наукове обладнання, зарплату додатковій кількості викладачів);

OMZ – організація міжнародних зв'язків (витрати на відрядження, стажування, обмін курсантами);

ZI – залучення інвесторів та грантів.

Іноді стається, що економічний механізм не працює або працює не так, як очікувалося. Причиною можуть бути помилки в його побудові: неврахування наявних факторів (вихід за межі системи), нехтування об'єктивними економічними законами тощо, через те побудові економічних механізмів потрібно приді-

ляти підвищену увагу як економістів, так і керівництва, психологів та колективу навчального закладу.

Висновки. З'ясовано взаємозв'язок понять «економічна система» та «економічний механізм» та різницю між ними. Визначено сутність та принципи формування економічних механізмів для забезпечення підготовки кадрів, які включають ідентифікацію стадій досягнення стратегічної мети через свідоме використання наявних ресурсів економічної системи ВНЗ. Установлено відмінності у формуванні економічного механізму залежно від стратегічної мети ВНЗ та системи підготовки кадрів у сфері цивільного захисту в цілому.

Бібліографічні посилання

1. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики / под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга; [пер. с нем. В. П. Гутник, А. Ю. Чепуренко]. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 338 с.
2. Антошкіна Л. І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування / Л. І. Антошкіна. – К. : Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 368 с.
3. Багаутдинова Н. Г. Высшая школа сегодня и завтра: пути преодоления кризиса / Н. Г. Багаутдинова. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 426 с.
4. Боголіб Т. М. Принципи управління вузом : монографія / Т. М. Боголіб. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2004. – 204 с.
5. Данилишин Б. М. Інноваційна модель розвитку вищої освіти / Б. М. Данилишин, В. І. Куценко // Вісник НАН України. – 2005. – № 9. – С. 26–35.
6. Данилишин Б. М. Освіта, наука і виробництво у контексті вимог Болонської декларації / Б. М. Данилишин, В. І. Куценко // Вісник НАН України. – 2007. – №3. – С. 14–22.
7. Економічний вимір конкурентоспроможності вищої освіти : монографія / Верховглядова Н. І., Чередниченко О. М., Венгерова В. Ю., Іванникова Н. А. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – 171 с.
8. Зубов А. С. Механизм финансово-экономического обеспечения системы военного высшего профессионального образования : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / А. С. Зубов. – Ярославль, 2006. – 2010 с.
9. Измалков С. Б. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г., часть № 1) / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
10. Каленюк И. С. Развитие высшего образования и экономика знаний / И. С. Каленюк, О. В. Куклин. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Новое знание, 2014. – 383 с.
11. Комарова О. А. Новые подходы к организационно-экономическому механизму формирования образовательного потенциала общества / О. А. Комарова // Бизнес Інформ. – 2011. – №9. – С. 16–20.
12. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я / Ричард Кох; [пер. с англ. В. Швецова]. – СПб. : Питер, 1999. – 496 с.
13. Куклін О. В. Економічні аспекти вищої освіти / О. В. Куклін. – К. : Знання України, 2008. – 331 с.
14. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : навч. посіб. / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. – К. : Знання, 2006. – 429 с.
15. Миргалеева И. В. Финансовый механизм управления образованием в регионе: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10 / И. В. Миргалеева. – Казань, 2010. – 360с.
16. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: справочник / под ред. В. Н. Волковой и А. А. Емельянова. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. – 848 с.
17. Чаленко А. Ю. О понятийной неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях [Электронный ресурс] / А. Ю. Чаленко. – Режим доступа : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econpr_2010_3_6.pdf

Надійшла до редколегії 21.05.2015

УДК 339.137.22

Н. В. Мацєсва, Ю. В. Яковенко
Криворізький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АУДИТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Визначено специфіку ринку аудиторських послуг в Україні та проаналізовано послуги, які надаються на даний момент як українськими, так і зарубіжними аудиторськими компаніями. З'ясовано, що більшість вітчизняних аудиторських компаній орієнтуються на надання стандартного пакету послуг, тоді як українські споживачі все частіше намагаються отримати від аудиторських фірм ширший спектр послуг, що більш властиво міжнародним компаніям.

Аналіз стану ринку аудиторських послуг в Україні свідчить, що для підвищення конкурентоспроможності українських аудиторських компаній необхідно враховувати світові тенденції, придбаний зарубіжний досвід та сучасні технології обслуговування споживачів.

Ключові слова: ринок аудиту, асортимент аудиторських послуг, аудит маркетингу та екологічний аудит, маркетингова діяльність аудиторських компаній.

Определена специфика рынка аудиторских услуг в Украине и проанализированы услуги, которые предоставляются на данном рынке, как украинскими, так и зарубежными аудиторскими компаниями. Выяснено, что большинство отечественных аудиторских компаний ориентируется на предоставление стандартного пакета услуг, при этом, украинские потребители все чаще пытаются получить от аудиторских фирм более широкий спектр услуг, что более характерно для международных компаний.

Проведенный анализ состояния рынка аудиторских услуг в Украине свидетельствует о том, что для повышения конкурентоспособности украинских аудиторских компаний необходимо учитывать мировые тенденции, приобретенный зарубежный опыт и современные технологии обслуживания потребителей.

Ключевые слова: рынок аудита, ассортимент аудиторских услуг, аудит маркетинга и экологический аудит, маркетинговая деятельность аудиторских компаний.

The article defines the particularities of audit services market in Ukraine and analyzes the types of services available in the given market by Ukrainian and foreign audit firms. It is specified that the majority of domestic audit companies are aimed at providing a standard services package, while national consumers increasingly attempt to obtain a more extensive range of services that is more typical of international companies.

The conducted analysis of the audit services market in Ukraine suggests that in order to increase the competitiveness of Ukrainian auditing companies it is of prime importance to take into consideration the global trends, international practices and modern customer service technologies.

Keywords: audit services market, range of audit services, marketing audit, the environmental audit, marketing activity of audit companies.

На сьогодні важко уявити сучасне підприємство, яке б не користувалося послугами професійного аудиту, що обумовлено інтенсивним розвитком ринкових відносин в Україні. Особливо актуальним це стало на нинішньому етапі, коли Україна впевнено заявила про намір стати повноцінним членом ЄС.

Аудиторські організації України сьогодні вже достатньо зміцнили свої позиції на ринку. Однак для підвищення конкурентоспроможності вітчизняному аудиту належить вирішити ще чимало завдань. Так, в Україні відчувається недостатня кількість аудиторських фірм та якість надаваних ними послуг, спостерігається доволі висока їхня вартість, відсутні необхідні регламентувальні положення про порядок проведення аудиту, існує брак якісних показників оцінки аудиторських послуг тощо.

Однією з проблем є неврегульованість питань фінансування робіт зі створення адекватної системи аудиту в Україні та страхування аудиторської діяльності.

Водночас, ринок аудиту в Україні є динамічною системою, а тому потребує постійного дослідження та аналізу. Саме тому актуальним є застосування досвіду провідних світових аудиторських компаній для підвищення конкурентоспроможності аудиторських фірм України.

Про розвиток ринку аудиторських послуг як в Україні, так і в світі йдеться в низці праць вітчизняних економістів. Зокрема у дослідженнях В. Вакарова, Г. Давидова, А. Касич, О. Приятельчук розглядаються питання розвитку та організації аудиту, аналізу обсягів наданих аудиторських послуг [2]. Великий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до обґрунтування шляхів удосконалення аудиторських послуг внесли такі вчені-економісти, як М. Білуха, А. Білоусов, В. Гетьман, М. Дем'яненко, В. Завгородній, Г. Кірейцев, М. Крапивко, Б. Усач та ін.

Результати дослідження принципів міжнародної системи аудиту, його методології, теорії й практики подано у працях Р. Адамса, Х. Андерсона, А. Аренса, М. Беніса, А. Брюне, І. Гариссона, М. Готліба, Р. Доджа, К. Друрі, Д. Кармайкла, Дж. Лоббека, Р. Монтгомері, Б. Нідлза, Р. Рафехсо, Д. Робертсона, З. Ентоні та ін.

Мета дослідження – обґрунтувати шляхи підвищення конкурентоспроможності послуг аудиторських компаній України в умовах постійного розвитку ринку та вдосконалення методичних підходів з урахуванням досвіду провідних міжнародних аудиторських фірм.

В Україні нараховують 1299 аудиторських компаній, але ця цифра не задовольняє дефіцит. Водночас регіональний розподіл аудиторських компаній є непропорційним – на Київ та Київську область припадає понад 40 % усієї кількості, що створює додаткову проблему для розвитку ринку аудиторських послуг. Звичайно, попит на ці послуги в столиці є досить високим порівняно з іншими регіонами, проте недостатньо задовольняє його. В окремих областях налічується менше 1 % зареєстрованих аудиторів – це Волинська, Чернівецька, Хмельницька, Тернопільська, Івано-Франківська та Кіровоградська області. Регіонами, які стабільно зростають за обсягами наданих аудиторських послуг є Дніпропетровська, Харківська та Одеська області [4].

На сьогодні аудиторські фірми України можуть надавати широкий спектр послуг, тому окреслення асортименту аудиторських послуг – це одна з найважливіших сучасних проблем теорії аудиту [1].

Більшість аудиторських компаній України орієнтовано на надання стандартного пакету послуг (табл. 1).

Українські підприємства все частіше намагаються отримувати від аудиторських фірм комплексне обслуговування. Для аудитора такий клієнт є вигідним, однак широта асортименту послуг призводить до виникнення загроз відносно незалежності і, як наслідок, до погіршення якості.

Із даних діаграми можна зробити висновок, що в загальній кількості послуг найбільша частка припадає на податковий консалтинг – 41,5 % (із яких більша частина припадає на консультування з питань оподаткування), на обов'язковий аудит фінансової звітності, відповідно – 30,5 %, на бухгалтерський облік – 19,1 %) [4].

Таблиця 1

Класифікація аудиторських послуг в Україні	
Класифікація послуг	Види послуг
Аудиторські послуги	Аудит фінансової звітності відповідно до ПСБО і МСФЗ; трансформація фінансової звітності відповідно до МСФЗ; внутрішній аудит; обов'язковий аудит; аудит податкового обліку; аудит кадрового обліку; проведення огляду фінансової звітності; консультування з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності згідно з МСФЗ та ПСБО
Бухгалтерський облік	Організація обліку відповідно до ПСБО та МСФЗ; ведення бухгалтерського обліку; послуги в галузі МСФЗ; консультації та відновлення бухгалтерського обліку
Юридичні послуги	Реєстрація суб'єктів господарської діяльності; ведення кадрового обліку; припинення діяльності СПД; супровід ІРО та приватних розміщень; консультації; Due Diligence
Податковий консалтинг	Розробка податкових стратегій; консультування з питань оподаткування; структурування бізнесу з позицій корпоративного оподаткування; трансферне ціноутворення; супровід під час проведення перевірок податковими органами; консультування з питань митних режимів і платежів; консультування з питань оподаткування
Консалтинг	Форензик; бізнес-планування; послуги щодо вдосконалення фінансового управління; послуги з реструктуризації підприємств; банкрутство підприємства

Джерело: склали автори на підставі [1; 5; 6].

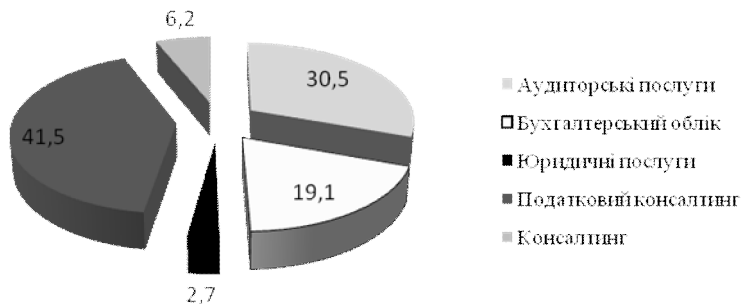


Рис. 1. Частка послуг, що надаються аудиторськими фірмами, у загальному вираженні, %
(джерело: склали автори на підставі [4])

Основними проблемами незалежного аудиту в Україні є:

- відсутність критичної маси представників середнього класу, які є активними гравцями на ринку цінних паперів разом із нерозвиненістю самого фондового ринку;
- копіювання нормативного та методологічного забезпечення аудиторської діяльності з моделей високорозвинутих країн без належного адаптування до національних реалій.

Необхідність залучення незалежних аудиторів для здійснення перевірок фінансової звітності виникла передусім у тих міжнародних компаніях, які мали філії, дочірні підприємства в Україні, а також диверсифіковану структуру (різні види діяльності).

Світові компанії-лідери з надання аудиторських послуг керуються різними критеріями. Сучасні тенденції розвитку ринку аудиторських послуг свідчать про скорочення деякими аудиторськими фірмами обсягів консалтингових послуг або виділення з їхнього складу окремих організаційних суб'єктів, що надають лише консалтингові послуги.

Інші намагаються досягти універсальності обслуговування, розширивши асортимент. Причинами цього є бажання утримати клієнта завдяки певній спеціалізації, підвищенню якості обслуговування, через пошук альтернативних джерел доходів.

Наприклад, компанія AGN International надає такі послуги: аудиторські (зовнішній і внутрішній аудит; судовий аудит та експертиза; управлінський аудит); інші послуги (арбітражні послуги, IFRS переклад; правові, міграційні послуги; купівлі-продажу); бухгалтерія; системи управління бізнесом; оцінка бізнесу; CORPORATE FIANCE; корпоративна реструктуризація; IT-бізнес; оподаткування [7].

Компанія BDO, крім зазначених, надає додаткові послуги: навчання персоналу згідно з вимогами МСФЗ, моніторинг готовності компанії до переходу на стандарти МСФЗ, галузеві послуги, ризик-менеджмент, маркетингові послуги.

Компанія Geneva Group International відрізняється тим, що, крім стандартного пакету послуг надає ще послуги сімейного офісу, а також створення та адміністрування трастів і фінансове планування [9].

Компанія Baker Tilly – незалежна українська компанія, яка надає послуги в сфері аудиту, бізнес-консультування, незалежної оцінки, бухгалтерського та управлінського обліку, – один із лідерів на національному ринку, незалежний член міжнародної мережі Baker Tilly International. Має великий і унікальний для української практики досвід надання послуг: аудит фінансової звітності, зокрема й проекти, пов'язані з виходом компаній на міжнародні фінансові ринки; проектування щодо злиття і поглинання, консолідації і трансформації фінансової звітності в міжнародні та американські стандарти обліку [8].

Компанія Ernst and Young найважливішим завданням ставить надання послуг найвищої якості за чотирма основними напрямками: аудит, оподаткування, консультаційний супровід угод і консультування з питань ведення бізнесу. Так вона сприяє вдосконаленню бізнесу і позитивним змінам для своїх співробітників, клієнтів і суспільства в цілому. Гаслом цієї компанії є: «Удосконалюючи бізнес, змінюємо світ на краще». Одним із цікавих видів послуг, які надає компанія, є консультаційні послуги із супроводу транзакцій. Фахівці компанії розробляють рекомендації, що враховують специфіку та потреби бізнесу, а також допомагають ефективно використати конкурентні переваги і підвищити прибуток акціонерів завдяки вдосконаленню процесу прийняття рішень. Серед них: послуги провідного консультанта; реструктуризація; послуги з операційної інтеграції угод; супровід транзакцій; оподаткування транзакцій; оцінка та бізнес-моделювання [10].

Конкурентні переваги іноземних аудиторських фірм над українськими:

- довіра іноземних партнерів та інвесторів;
- використання передових технологій у процесі аудиторських перевірок;
- можливість залучення кваліфікованого і високооплачуваного персоналу;
- потужна маркетингова кампанія;
- вплив авторитетності на вибір покупців аудиторських послуг.

Найцікавішим є те, що середній рівень рентабельності іноземних фірм становить близько 44 %, а вітчизняних – 25 % [3].

Якщо розрахувати дохід аудиторської фірми на одного працівника, то спостерігаємо цікавий факт: у середньому за рік аудитор, який працює на іноземну аудиторську компанію, приносить їй близько 200 тис. дол. США доходу, якщо порівняти з аудитором, який працює на національну аудиторську фірму, то він

принесе їй лише 12 тис. дол. США, що менше на 94 % від доходу аудитора іноземної компанії. Це свідчить про велику диференціацію у доходах національних та іноземних аудиторських фірм, яка відбулася за рахунок загальної неконкурентоспроможності та неефективності роботи перших. Через слабку конкурентоздатність національних аудиторських фірм, Україна повинна імпортувати аудиторські послуги [3].

Актуальним для України в цілому і для Криворізького регіону зокрема є міжнародний досвід проведення екологічного аудиту. Незважаючи на те, що Україна зробила перші кроки на шляху до впровадження цієї галузі аудиту, указаний сегмент ринку аудиторських послуг заповнений недостатньо.

Ще одним видом аудиторських послуг, який не вповні представлено на вітчизняному ринку, є маркетинговий аудит. Аудит маркетингу – цілеспрямоване управлінське консультування щодо виявлення упущених вигід від недостатнього застосування комплексу маркетингу й розроблення адекватної маркетингової стратегії фірми. Метою аудиту маркетингу є виявлення ділянок, де існують проблеми й нові можливості, та видача рекомендацій щодо розроблення плану підвищення ефективності маркетингової діяльності, тому аудиторським фірмам доцільно звернути увагу на цей вид послуг, попит на які постійно зростає.

Таким чином, результати аналізу і власних досліджень ринку аудиторських послуг свідчать про зростання конкуренції, що змушує аудиторські фірми застосовувати якісно нові прийоми ведення бізнесу, серед яких особливе місце займає розробка і проведення маркетингової політики. Маркетингова політика повинна враховувати декілька напрямів дослідження ринку, основними з яких є конкуренти та споживачі. Основну конкуренцію вітчизняним аудиторським компаніям складають провідні світові аудиторські компанії, які активно зміцнюють свої позиції на ринку аудиторських послуг України, тому, українським компаніям доцільно вивчити досвід зарубіжних компаній для визначення свого місця на ринку та впровадження здобутків позитивного досвіду і вивчення та аналізу негативного. Одним з факторів, що формує позиції компанії на ринку, є споживач, тому важливою передумовою успішного функціонування аудиторської компанії, на нашу думку, є визначення сегменту споживачів, на який буде орієнтуватися компанія, а також складання «портрету середнього споживача». Відповідно до цього компанія повинна визначати той спектр послуг, які вона буде надавати, яку цінову та комунікаційну політику буде проводити.

У конкурентній боротьбі учасників ринку досягає успіху той, хто надає аудиторські послуги більш високої якості, забезпечує зниження ціни пропозиції за рахунок оптимізації власних витрат. За цих умов можливо застосовувати стратегію диференціації, розширюючи асортимент аудиторських послуг та спрямовуючи зусилля на широкий ринок, або навпаки стратегію концентрації за рахунок досягнення певної спеціалізації та концентрації зусиль на окремому сегменті ринку.

Висновок. Маркетингова діяльність аудиторських компаній повинна бути спрямована на пошук конкурентних переваг і оптимізацію товарного портфелю, що можливо лише за наявності таких етапів: 1) постійний моніторинг ринку; 2) розробка цінової політики та пакету допоміжних послуг; 3) пошук і залучення нових клієнтів.

Яку стратегію обере аудиторська фірма, які шляхи залучення нових клієнтів будуть використані, залежить насамперед від ресурсних можливостей та сегментної спеціалізації. Багато фірм для просування застосовують пряму поштову

розсилку пропозицій, Internet-рекламу, інформування потенційних клієнтів через спеціалізовані джерела тощо.

Уважаємо, що основними напрямками підвищення конкурентоспроможності національних аудиторських компаній є:

- широке застосування маркетингу в плануванні бізнесової діяльності і розробка конкурентних стратегій ;
- перехід на міжнародні системи контролю якості аудиторської діяльності;
- установлення жорстких вимог щодо ведення аудиторської діяльності з боку Аудиторської палати України;
- підвищення якості підготовки спеціалістів аудиторських фірм;
- розширення спектру аудиторських послуг та пошук нових сегментів, що забезпечують конкурентну спеціалізацію;
- страхування відповідальності аудиторських фірм перед клієнтами;
- застосування внутрішньофірмових стандартів аудиту.

Проведений аналіз стану ринку аудиторських послуг в Україні свідчить про те, що для підвищення конкурентоспроможності українських аудиторських компаній необхідно враховувати світові тенденції, набутий зарубіжний досвід та сучасні технології обслуговування споживачів.

Компанії, що намагаються витримати конкурентну боротьбу, крокувати в ногу з часом і відповідати вимогам не лише національних, а й міжнародних стандартів, повинні враховувати сучасні тенденції розвитку ринку аудиторських послуг, можливі зміни у структурі попиту, формувати асортимент аудиторських послуг відповідно до власних можливостей і ресурсів, запобігаючи можливим ризикам і загрозам конкурентного середовища.

Бібліографічні посилання

1. **Богдан І. О.** Аудиторські послуги в Україні / І. О. Богдан // Управління розвитком. – 2011. – № 2 (99). – С. 124–132.
2. **Гаркавенко С. С.** Маркетинг : підруч. / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 705 с.
3. **Давидов Г. М.** Шляхи реформування системи аудиту в Україні / Г. М. Давидов, О. А. Петрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon)
4. **Сахно І. В.** Ринок аудиторських послуг в Україні та його особливості [Електронний ресурс] / І. В. Сахно. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_150/41.pdf
5. Аудиторська Палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua>
6. Лига финансы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finance.liga.net/catalogues/list_auditing
7. AGN International company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agn.org/intl_public/Services/intl_public/Services.aspx?hkey=c0e6f7b1-fa78-49d6-82da-12b2aa07dc0a
8. Baker Tilly audit company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bakertilly.ua>
9. BDO International company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdointernational.com/Services/Pages/default.aspx>
10. Ernst and Young company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ey.com>

Надійшла до редколегії 23.06.2015

УДК 658:005.5:338.4:330.1

А. Ю. Могилова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ІННОВАЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Визначено особливості капіталізації підприємств малого і середнього бізнесу та надано рекомендації щодо вдосконалення механізмів їх реалізації. Доведено необхідність організації виробництва за принципами діяльності міні-заводу, що в умовах обмежених обсягів інвестицій та ринків збуту сприятиме оптимізації капіталізації підприємства в металургійній галузі України.

Ключові слова: капіталізація, підприємство, малий та середній бізнес, виробництво повного циклу, міні-завод, металургійна галузь.

Определены особенности капитализации предприятий малого и среднего бизнеса и даны рекомендации по совершенствованию механизмов их реализации. Доказана необходимость организации производства по принципу деятельности мини-завода, которая в условиях ограниченных объемов инвестиций и рынков сбыта будет способствовать оптимизации капитализации предприятия в металлургической отрасли Украины.

Ключевые слова: капитализация, предприятие, малый и средний бизнес, производство полного цикла, мини-завод, металлургическая отрасль.

The article determines the peculiarities of the capitalization of small and medium-sized businesses and provides recommendations to improve the mechanisms for their implementation. The paper justifies the necessity of organizing the manufacturing by resemblance to the activities of the minimills which, under the condition of limited investment and sales markets, will hence optimize the capitalization of the enterprise in the metallurgical industry of Ukraine.

Keywords: capitalization, enterprise, small and medium business, full-cycle production, minimills, metallurgical industry.

У швидкозмінних ринкових умовах розвиток малого та середнього бізнесу виступає основою економічного росту. За умов нестабільності зовнішнього середовища малі та середні підприємства (МСП) характеризуються високою (а іноді – надмірною) ризикованістю, але водночас мають важливу перевагу – здатність до швидкої реакції на зовнішні зміни і можливість маневрування. Саме тому одним із напрямів державного регулювання бізнесу має бути регулювання малого і середнього бізнесу (МСБ).

До переваг малого підприємства належать «гнучкість, динамізм, пристосування до мінливостей технології, здатність оперативно створювати і впроваджувати нову техніку й технологію, забезпечення соціальної стабільності» [5, с. 280].

На сьогодні у світі не існує загальноприйнятого визначення МСБ, але найчастіше підприємство класифікується як суб'єкт МСБ за певним обсягом виробництва, розміром активів та кількістю працівників.

«Згідно з Господарським кодексом України в редакції від 22.03.2012

мікропідприємства – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

малі підприємства – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

великі підприємства – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

середні підприємства – інші суб'єкти господарювання» [6, с. 280].

У загальній кількості підприємств малі підприємства займають найбільшу частку (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість підприємств в Україні

Вид підприємств	2010	2011	2012	2013
Великі підприємства, од.	586	659	698	659
відсоток до загальної кількості підприємств	0,2	0,2	0,2	0,2
Середні підприємства, од.	20983	20753	20189	18859
відсоток до загальної кількості підприємств	5,5	5,5	5,5	4,8
Малі підприємства, од.	357241	354283	344048	373809
відсоток до загальної кількості підприємств	94,3	94,3	94,3	95,0

Джерело: склав автор на підставі [6, с. 286].

Незважаючи на значну частку малих підприємств у загальній кількості підприємств, вони не забезпечують вагомого внеску в економіку України. В інших країнах світу ситуація є протилежною. У розвинутих країнах частка малих підприємств у виробництві ВВП складає 50–67 %. Питома вага МСП у загальній кількості зайнятих у країнах ЄС складає понад 70 %, а їхній внесок у ВВП становить 1/3 його загального обсягу. Частка МСП у ВВП США складає 50 %, у ВВП Японії – 70 %, у ВВП Німеччини – 48 %, у ВВП України – лише 10 %. У Росії на МСП зайнято 10 % працівників, які забезпечують 12 % ВВП і одержують майже 1/3 загальнодержавного прибутку. У країнах із перехідною економікою сектор МСП є набагато продуктивнішим та ефективнішим за сектор великих підприємств, але МСП можуть суттєво впливати на економічне зростання лише тоді, коли їх кількісно багато [7, с. 120]. В Україні намітилася негативна тенденція, за якої кількість малих підприємств, що здійснюють невиробничі види діяльності, зростає значно більшими темпами, ніж кількість малих підприємств реального сектору економіки, оскільки в такій ситуації не створюється підґрунтя для забезпечення реальної капіталізації підприємств та економіки країни в цілому.

Значна роль МСБ в економіці країни обумовлює необхідність державного регулювання та сприяння його розвитку. Елементами державного регулювання діяльності підприємств малого бізнесу є:

– організаційно-правовий механізм, необхідний для полегшення адміністративних бар'єрів створення та функціонування підприємств;

– фінансово-економічний механізм, необхідний для розв’язання проблеми протиріччя між потребою у фінансових та матеріально-технічних ресурсах, що постійно зростає, та обмеженим доступом до них.

Система державного регулювання малого підприємництва має ґрунтуватися на принципах протекціонізму, програмно-цільового підходу, диференційованої підтримки, мотиваційної спрямованості, взаємозумовленості гарантів та відповідальності, ефективного поєднання суто протекціоністських заходів із свободою ринкового саморегулювання діяльності підприємств малого бізнесу [5, с. 281].

Важливою умовою ефективності програм державної підтримки МСП вважається реальність їх виконання, тобто «щоб ці програми не були декларативними, а мали під собою чітко визначені джерела фінансування» [5, с. 284].

Перспективним напрямом державної підтримки малого бізнесу є стимулювання інноваційного розвитку, що виступає основою забезпечення капіталізації підприємств.

Частка України у світовому ринку високотехнологічної продукції (загальна оцінка – 2,5–3 трлн дол. США) складає близько 0,1 % [7, с. 121].

Інноваційна політика в різних країнах відрізняється за ступенем втручання держави, потребами суспільства та рівнем науково-технічного прогресу. В умовах обмежених джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні частіше фінансування забезпечується за рахунок власних коштів підприємства. Через це особливо актуальною є проблема забезпечення зростання капіталізації МСП, що виступатиме водночас і джерелом інвестицій у розвиток, і наслідком інвестицій у минулому періоді.

У забезпеченні капіталізації МСП на інноваційній основі значну роль відіграють працівники підприємства. Залежно від сприйняття працівниками ініціатив (активне або пасивне) та їхньої принципової позиції (позитивна або негативна) до інновацій серед працівників підприємства можна виокремити 4 групи учасників інноваційного процесу (рис. 1):

Ставлення	Участь у процесі впровадження інновацій	
	Пасивна	Активна
Негативне	Консерватори (статус-кво)	Антиреформатори (посада, влада)
Позитивне	Спостерігачі (аналіз)	Реформатори (перспективи)

Рис. 1. Класифікація учасників процесу впровадження інновацій
(джерело: [7, с. 122])

1. Реформатори – працівники, які оцінюють зміни та ініціативи як перспективу подальшого росту та орієнтовані на активне їх використання.

2. Антиреформатори – працівники, які класифікують будь-які зміни як потенційну загрозу, а тому ініціюють негативну реакцію на них.

3. Спостерігачі – пасивний до інновацій управлінський персонал, що оцінює інновації позитивно лише у випадку розуміння їх сенсу.

4. Консерватори – працівники із негативним і пасивним ставленням до інновацій [7, с. 121].

Інноваційний характер діяльності підприємства визначається кількістю працівників групи «Реформатори». Успішності інноваційного проекту сприятиме

«спроможність його ініціаторів передбачати виникнення різноманітного протистояння, вміло володіти владними повноваженнями для їх врівноваження, використовувати доступні моделі та засоби під час реформації різноманітних систем управління» [7, с. 121–122].

Погоджуємося із позицією З. Шмігельської щодо необхідності врахування менталітету громадян країни в процесі адаптації зарубіжного досвіду управління інноваційною діяльністю до внутрішніх специфічних умов [7, с. 122].

Адаптувати стратегію розвитку інновацій зарубіжної країни до внутрішніх умов господарювання виявляється можливим за трьома варіантами залежно від обсягів дотримання інноваційної стратегії країни-лідера:

1. Стратегія копіяції – застосування інноваційної стратегії лідера ринку в повному обсязі, тобто прямування за лідером відбувається «крок за кроком».

2. Стратегія імітації заснована на використанні окремих елементів інноваційної стратегії країни-лідера із застосуванням певних відмінностей за її складовими. Застосування цієї стратегії передбачає певне наслідування лідера зі збереженням індивідуально оформленого бачення інноваційного продукту.

3. Стратегія адаптації припускає використання стратегії країни-лідера як основи для вдосконалення деяких елементів інноваційної стратегії країни-лідера та адаптації їх до умов певного внутрішнього ринку. Як правило, за доцільне вважається розвиток своєї діяльності на інших ринках, щоб уникнути прямого зіткнення з лідером.

Інноваційним рішенням організації МСБ у металургійній галузі (одній із галузей промисловості України, у якій організовано виробництво з повним циклом) є створення міні-заводів річної виробничої потужності до 1,0–1,5 млн. тонн сталевої продукції, що виготовляють продукцію із металобрухту чорних металів на основі використання переважно електродугової технології, організовуються як підприємства неповного металургійного циклу. На відміну від них великі металургійні підприємства повного циклу використовують як сировину виключно залізну руду.

Типовий технологічний процес на металургійному міні-заводі складається із послідовних етапів:

- 1) подача металобрухту;
- 2) виплавка сталі;
- 3) обробка сталі на установці «ковш-піч»;
- 4) розлив сталі.

Ураховуючи перелічені технологічні етапи, сучасні металургійні міні-заводи складаються переважно із таких комплексів обладнання:

- 1) електродугова піч;
- 2) машина для безперервного розливу сталі;
- 3) установка «ковш-піч» (машина для дегазації та десульфатції сталі в ковші);
- 4) прокатні стани.

На окремих типах виробництва цей комплекс обладнання може бути дещо відмінним від наведеного.

Продукція міні-заводів – це дрібносортовний прокат (круг, квадрат, шестигранник), кулі, заготовки осей, валів, зубчастих коліс, гнучкі профілі, конструкційні елементи, калібрований прокат, безперервно лита заготовка, фольга.

Металургійні міні-заводи поширені у світі (табл. 2).

Таблиця 2

Металургійні міні-заводи у світі

Країна	Кількість міні-заводів	Валова потенційна потужність міні-заводів, тис. т / рік
Аргентина	7	4500
Бразилія	26	8913
СНД	36	27359
Канада	14	6958
Китай	45	3700
Франція	15	3900
Германія	21	9595
Великобританія	8	3343
Індія	102	12917
Індонезія	16	2810
Італія	32	2420
Тайвань	36	8002
Тайланд	13	4941
Турція	16	6550
США	88	48946
Японія	67	8210
Корея	18	9372
Іспанія	24	12382
Венесуела	8	5500
Бельгія	7	5320
Австралія	12	12870
Єгипет	9	2668
Малайзія	7	4520
Мексика	23	9272
Разом	633	209972

Джерело: [2].

У країнах СНД подібні заводи створено в Україні – Донецький електрометалургійний завод (ДЕМЗ «Істіл»), «Електросталь» (м. Курахово, Донецька обл.), «Дніпроспецсталь», «Інтерпайп-Сталь» (м. Дніпропетровськ); у Росії – близько 20 міні-заводів; у Казахстані – близько 10; у Білорусі, Молдові, Азербайджані, Вірменії, Грузії, Узбекистані – 1–2 міні-заводи. На початок 2014 р. сумарна потужність цих заводів склала 35 млн тонн, проте реальний обсяг виробництва склав трохи більше 10 млн тонн у 2013 р. Крім Росії, найбільші обсяги виробництва мають українські підприємства (1,7 млн тонн сталі) та підприємства Казахстану (1,2 млн тонн сталі). Потужність понад 1 млн тонн за рік можуть забезпечити НЛМК «Калуга», Абінський металургійний завод, сортопрокатний завод «Балаково» та майже завершений Ковровський сталепрокатний завод потужністю 1,2 млн тонн.

Найбільшим металургійним міні-заводом в Україні та в країнах СНД є «Інтерпайп-Сталь» (м. Дніпропетровськ), на якому можна виплавляти до 1,5 млн тонн сталі за рік. Порівняно із цим підприємством заводи в інших країнах можна класифікувати як заводи локального масштабу: у Казахстані у 2009 р. введено в дію завод Caspian Steel із річною потужністю 225 тис. тонн сталі, у 2010 р. Карагандинський ЕМЗ – 110 тис. тонн, Тараський ЕМЗ – 180 тис. тонн, у Вірменії у 2013 р. почав працювати завод ASCE Group з річною потужністю 120 тис. тонн.

Так, у Росії завантаженість заводів у 2013 р. була на рівні 50–70 %, що є більшим показником, ніж в інших країнах СНД. Отже, можна зробити висновок про те, що металургійні міні-заводи в усіх країнах СНД працюють не на повну потужність та є нерентабельними в сталевиплавному виробництві. В Україні завантаженість заводів у 2013 р. значно знизилася порівняно із 2010 р.: ДЕМЗ – з 73 до 14 %, «Дніпроспецсталь» – з 41 до 29 %, «Електросталь» – з 85 до 65 %.

Перевагами металургійних міні-заводів є:

1) невисока капіталоемність (організація міні-виробництва потребує витрат на 20–60 % нижче, ніж великих виробництв повного циклу; мінімальний розмір інвестиційних витрат становить близько 20–70 млн дол. США);

2) скорочення термінів освоєння виробничої потужності (1,5–2 роки порівняно із 10 роками для великих заводів);

3) менша площа заводу (для виробничої потужності 1,0 млн тонн сталі необхідно близько 18–20 га, для будівництва великого заводу – у 15 разів більше), що дозволяє організувати його на базі незадіяних виробничих цехів або на обмеженій території;

4) територіальна близькість виробничого обладнання, що забезпечує безперервне переміщення заготовок стадіями технологічного процесу, відсутність проміжного зберігання, накопичення запасів, мінімізацію складських витрат;

5) відносна близькість до постачальників сировини та до споживачів (забезпечує зниження транспортних витрат у 4–7 раз порівняно із великими заводами);

6) випуск невеликими партіями продукції із високою доданою вартістю;

7) гнучкість до змін ринкової кон'юнктури, що забезпечується модульним принципом побудови технологічного процесу;

8) орієнтованість на потреби локального ринку, що забезпечує гарантований збут продукції та відсутність її затоварювання на складі;

9) менша кількість персоналу різних груп (забезпечує зниження конфліктів внутрішніх стейкхолдерів підприємства);

10) екологічні переваги: використання брухту як сировини зменшує екологічний збиток унаслідок окиснення металу та забруднення землі та води, економить залізну руду, кокс та електроенергію, скорочує викиди до атмосфери [3, с. 126].

Принципи організації виробництва на металургійних заводах повного циклу та міні-заводах можна систематизувати у вигляді таблиці (табл. 3).

Порівняльна характеристика металургійних міні-заводів та великих заводів повного циклу за окремими техніко-економічними показниками, які обумовлені принципами організації виробництва на підприємствах цих двох типів, подана у табл. 4.

Обмеженнями в організації виробництва металургійних міні-заводів є сировинна залежність двох типів:

1) залежність заводів від вторинної сировини (брухту), дефіцит брухту та його невисока якість (висока частка важких металів, для видалення яких відсутні технології), що посилює важливість організації відбору брухту та постачань чистої шихти;

2) пряма залежність собівартості виплавки сталі в електродугових печах від цін на електроенергію, що за умов постійного зростання цін на електроенергію

змушує міні-заводи реалізовувати стратегію вертикальної інтеграції із металургійними холдингами. Це послаблює контроль за власним виробництвом і врешті-решт може привести до розпорошення власності.

Таблиця 3

Принципи організації виробництва на металургійних заводах повного циклу та міні-заводах

Заводи повного циклу	Міні-заводи
Орієнтація на досягнення економії від масштабу	Орієнтація на відповідність ринковим вимогам (ємність ринку, попит на конкретні види продукції)
Повний комплекс виробничого обладнання відповідно до класичної технології металургійного виробництва	Модульний принцип організації виробництва
Площа підприємства складається із виробничої площі, площі складського та транспортно-господарства	Площа підприємства складається переважно із виробничої площі
Формування виробничої програми відповідно до максимального завантаження виробничого обладнання	Формування виробничої програми відповідно до ринкового попиту
Організація виробництва великими партіями для максимального завантаження виробничої потужності	Організація виробництва невеликими партіями залежно від ринкових потреб (гнучкість виробництва)
Обмежений та сталий склад споживачів продукції підприємства	Мінливий склад та структура споживачів продукції підприємства
Максимальний поділ праці у виробництві	Мінімальний поділ праці у виробництві

Джерело: склав автор на основі [2].

Таблиця 4

Техніко-економічні показники роботи металургійних міні-заводів та заводів повного циклу

Показники	Інтегрований завод	Міні-завод
Потужність, тис. т / рік	Від 3000 і більше	100–2000
Маса технологічного обладнання, т	До 1 000 000	1000–26800
Питомі капітальні вкладення, у.о. / т	650–1000	150–300
Окупність, рік	10–12	1,5–2,0
Тривалість будівництва, рік	8,0–10,0	1,5–2,0
Дальність перевезень брухту, км	1500	400
Дальність перевезень прокату, км	1800	400
Витрати на транспортування у структурі собівартості, %	20	1–5
Кількість споживачів	20	> 100
Чисельність працівників, тис. осіб	10–20	0,3–0,6
Виробіток товарної продукції на одного працівника основної діяльності	15,5–23,3	50,2–65,4
Тривалість циклу, діб	5–10	0,5–0,6
Рівень рентабельності, %	7–20	15–22
Вкладення в обладнання, що забезпечує охорону навколишнього середовища, у.о. / т	400–650	70–150
Випуск прокату, тис. т / рік на од.:		
площі, тис. т / (рік×га)	69–460	18–20
обладнання, тис. т / (тонна×рік)	120–160	26,1–100
потужності, тис. т / (кВт×рік)	6,4–5,8	3,41–5,3
Витрати праці, люд. год / т	5,5–7,6	1,5–7,6

Джерело: [2].

Металургійні міні-заводи можуть створюватися компаніями, що мають доступ до дешевої електроенергії. Подібні плани розвитку за стратегією пов'язаної у технологічному плані диверсифікації мають «Іркутськєнерго» та Братська ГЕС. Металургійні міні-заводи можуть створюватися і як структурні підрозділи великих підприємств гірничо-металургійного комплексу, наприклад: Балаківський сортовий завод було побудовано заводом «Сіверсталь»; Калузький метзавод уходить до структури Новоліпеського металургійного комбінату; Об'єднана металургійна компанія побудувала міні-завод «ОМК-Сталь»; компанія «Вторчермет» запланувала будівництво міні-заводу в м. Братськ Іркутської області; металургійний міні-завод «СтавСталь» є структурною одиницею регіонального індустріального парку «Невіномиськ» (м. Ставрополь).

Ще одним напрямом розвитку металургійних міні-заводів є консолідація капіталу та створення мережових компаній із наявними у структурі кількома металургійними міні-заводами, бруктозаготівельними базами та металосервісними центрами. Прикладом купівлі кількох міні-заводів стала відповідна діяльність Nucor Corp. (США) (20 міні-заводів із річним обсягом виробництва понад 15 млн тонн), Gerdau (Бразилія) (20 міні-заводів сукупної виробничої потужності 25 млн тонн), Dynamic Steel. Створення великої компанії шляхом об'єднання міні-заводів помітно в розвитку італійської компанії «Riva» та іспанських компаній «Acelaria» та «Megasa» [4].

Для України за умов недозавантаженості основного виробництва на великих металургійних заводах повного циклу актуальним виявляються міні-заводи та міддл-заводи (збільшеної потужності), проекти створення яких можливі на базі Дніпропетровського металургійного заводу ім. Петровського, Макіївського металургійного заводу, Куйбишевського металургійного заводу. Реалізацію проектів створення металургійних міні-заводів підтримують І. Дрозд, С. Грищенко та М. Прилуцький і наголошують на потребі державної підтримки подібних проектів через систему пільгового кредитування [1, с. 106].

Для сприяння інноваційній діяльності МСП з боку держави можна рекомендувати такі варіанти послаблення податкового навантаження:

- 1) звільнення МСП від сплати податку на додану вартість товарів, створених за допомогою власних інноваційних розробок підприємства: за цих умов у підприємства збільшується власний капітал, а отже, зростає його капіталізація;
- 2) звільнення від сплати податку на прибуток, одержаного від реалізації товарів, вироблених підприємством після промислового застосування власних інноваційних розробок: за цих умов збільшується розмір нерозподіленого прибутку підприємства, що свідчить про зростання його капіталізації.

Запропоновані варіанти послаблення податкового тиску на підприємства сприятимуть активізації НДДКР на підприємствах і впровадженню їх результатів у господарську практику МСП, що збільшить обсяги виробництва нової високотехнологічної продукції, підвищить реальну капіталізацію підприємства, експорт, а отже, і частку країни на міжнародному ринку наукомісткої продукції та її рейтинг.

Для покращення механізму фінансування НДДКР потрібно впровадити комплекс заходів:

- 1) забезпечити фінансову підтримку провідної частини науки;
- 2) підвищити роль Державного фонду фундаментальних досліджень;

3) використовувати систему позабюджетних фондів та нові інноваційні структури для фінансування загальногалузевих НДДКР;

4) забезпечити взаємодію органів держуправління з науково-технічними організаціями, побудовану переважно на контрактній основі шляхом конкурсного чи критеріального відбору проектів;

5) розвивати міжнародне наукове співробітництво [7, с. 122].

Управління розвитком МСБ в аспекті капіталізації підприємств покращить інвестиційний клімат на регіональному та національному рівні, а це забезпечить сприятливе адміністративне середовище та уможливить фінансові інвестиції, інвестиції в кадровий потенціал, інвестиції в інфраструктуру, інвестиції в інноваційну діяльність.

Бібліографічні посилання

1. Дрозд І. Г. Перспективи розвитку міні-заводів України [Електронний ресурс] / І. Г. Дрозд, С. Г. Грищенко, М. І. Прилуцький. – Режим доступу : http://www.fhotm.kpi.ua/works/05/drozd_article_2010.pdf
2. Metallurgicheskie mini-zavody [Електронний ресурс] / А. Н. Смирнов, В. М. Сафонов, Л. В. Дорохова, А. Ю. Цупрун. – Донецьк : Норд-Пресс, 2005. – 469 с. – Режим доступу : <http://www.uas.su/books/2011/minizavod/minizavod.php>
3. Мини-металлургический завод [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.a-kranm.com/mini-metallurgicheskiy-zavod.html>.
4. На пространстве бывшего СССР построено уже более 40 металлургических мини-заводов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.istina.com.ua/news/naprostranstve-byvshego-sssr-postroeno-uzhe-bolee-40-metallurgicheskikh-mini-zavodov>.
5. Рибчак В. І. Формування механізму державного регулювання діяльності підприємств малого бізнесу / В. І. Рибчак // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Вип. 81 (2). – С. 280–286.
6. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. О. А. Вишнеvsька. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 533 с.
7. Шмігельська З. К. Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих і середніх підприємств та можливості його адаптації в ринковій економіці України / З. К. Шмігельська // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2. – С. 119–128.

Надійшла до редколегії 19.06.2015

УДК [339.187:658.81:659.11] (477)

С. О. Смирнов, С. Я. Касян

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***МАРКЕТИНГОВЕ КОМУНІКАЦІЙНЕ ТА ЛОГІСТИЧНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Досліджено процес управління енергоефективністю промислових підприємств і житлових будинків та процеси організації в Україні маркетингових комунікацій у комплексній системі енергозабезпечення та кліматизації. Визначено концептуальні маркетингові та логістичні основи енергозбереження й енергорозподілу за рахунок відповідної комунікаційної підтримки, й у мережі Інтернет зокрема. Обґрунтовано, що під час впровадження комплексної системи енергогенерації з використанням енергії альтернативних джерел можливо зменшити використання газу в системах енергозабезпечення споруд. Оцінено енергозабезпечення будівель на підставі маркетингової комунікаційної підтримки на всіх етапах створення вартості та логістичної координації енергетичних потоків від альтернативних джерел.

Ключові слова: енергетичний ринок, енергетичні ресурси, енергозбереження, інтегровані маркетингові комунікації, логістичний сервіс.

Исследован процесс управления энергоэффективностью промышленных предприятий и жилых домов, а также процессы организации в Украине маркетинговых коммуникаций в комплексной системе энергообеспечения и климатизации. Определены концептуальные маркетинговые и логистические основы энергосбережения и энергораспределения за счет соответствующей коммуникационной поддержки, в т. ч. в сети Интернет. Обосновано уменьшение использования газа в системах энергообеспечения сооружений при внедрении комплексной системы энергогенерирования с использованием энергии альтернативных источников. Оценено энергообеспечение зданий за счет маркетинговой коммуникационной поддержки на протяжении цепочки создания стоимости и логистической координации энергетических потоков от альтернативных источников.

Ключевые слова: энергетический рынок, энергетические ресурсы, энергосбережение, интегрированные маркетинговые коммуникации, логистический сервис.

The article investigates the process of managing the energy efficiency of industrial enterprises and residencies as well as the processes of organizing marketing communications within the complex system of energy supply and climatisation in Ukraine. The work determines the development of conceptual marketing and logistics foundations of energy saving and power distribution owing to the corresponding communication support, including one through the Internet. A substantiation is presented for reducing gas consumption within energy supply systems of facilities through the introduction of a complex system of power generation employing the energy from alternative power sources. The assessment is given to the energy supply of buildings in the light of the marketing communication support throughout the full chain of value creation and logistics coordination of power flows from alternative sources.

Keywords: energy market, energy resources, energy efficiency, integrated marketing communications, logistics service.

Вітчизняні та світові енергетичні ринки характеризуються сталою тенденцією до зростання на підставі системного збільшення попиту на енергетичні ресурси. Водночас важливим є раціональне координування та розподіл енергетичних потоків у межах енергетичної системи підприємств, промислових об'єднань, країни. Фундаментальні дослідження з актуальних проблем суспільних та гуманітарних наук привертають увагу до процесу енергозбереження. Проблема енергозаощадження та перехід на технології, у яких передбачене застосування енергії альтернативних джерел (сонячна енергія, тепло, довікілья тощо), дозволяє частково або й повністю відійти від використання газу та іншого викопного органічного палива. На сьогодні це є пріоритетним напрямом в Україні. Гостроту

проблеми підтримує той факт, що житлово-комунальне господарство України споживає близько 40 % енергетичних ресурсів країни. Застосування інформаційно-комунікаційних технологій спонукає до посилення вимог щодо економічної ефективності комплексу маркетингових технологій високотехнологічних підприємств. З метою формування європейської ментальності у вітчизняних споживачів, посередників, постачальників, інших учасників ринкових процесів потрібно проводити відповідне маркетингове комунікаційне забезпечення створення і просування на ринки інноваційних енергозберігальних технологій в Україні. Проте необхідно більш глибоко і системно дослідити комплекс питань, пов'язаних із визначенням вітчизняної специфіки запровадження сучасної інноваційної концепції Smart Grid.

У сучасних умовах глобальної маркетингової взаємодії деякого уточнення потребують методики, процедури та механізм маркетингового просування інноваційних енергозберігальних технологій на ринках товарів і послуг України. Недостатня кількість наукових досліджень із питань взаємодії комплексу маркетингових комунікацій і логістики в розповсюдженні енергетичних інновацій перешкоджає трансферу інноваційних енергоефективних споруд і цим зумовлюють актуальність цих досліджень. Маркетингові комунікації і логістика мають постійно та ефективно взаємодіяти у процесі дистрибуції енергетичних інновацій.

Перспективність проведення таких наукових досліджень зумовлено тим, що вони за своїми результатами є актуальними для декількох суміжних галузей: будівництво, промислова теплотехніка, агрокомплекс, екологія, інформаційно-комунікаційна сфера. Проблеми маркетингу і логістики в енергетичній сфері та впровадження сучасних комунікаційних технологій і організації логістичного сервісу розглядаються у працях таких закордонних і вітчизняних учених-маркетологів, економістів як Н. М. Байдала, С. Борковські, О. С. Голоднюк, В. Кващніцкі, Д. Клімечка-Татар, М. Констанцяк, Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко Б. Стелмах. У цих працях детально висвітлено маркетингову логістичну та інноваційну діяльність на енергетичних і високотехнологічних ринках. Проте необхідно поглибити аналіз та провести методичне уточнення комплексу питань, пов'язаних із визначенням і маркетинговим комунікаційним забезпеченням розповсюдження енергозберігальних технологій у вітчизняній економіці. Доречно також оцінити логістичний сервіс та організацію маркетингового логістичного розподілу під час планування та координації енергетичних та інформаційних потоків промислових підприємств.

Ураховуючи важливість комунікаційного розповсюдження енергозберігальних технологій, за **метою статті** потрібно визначити створення концептуальних маркетингових та логістичних основ енергозбереження та енергорозподілу за рахунок відповідної комунікаційної підтримки, й у мережі Інтернет зокрема, під час упровадження комплексної системи енергогенерування з використанням енергії альтернативних джерел. Відповідно до зазначеної мети в роботі поставлені такі завдання:

- обґрунтувати необхідність маркетингового комунікаційного забезпечення просування новітніх технологій енергозбереження у промисловій та житлово-комунальній сферах економіки України;
- проаналізувати на основі міждисциплінарного підходу організацію маркетингової комунікаційної підтримки застосування енергії альтернативних джерел, створення систем енергозабезпечення;
- оцінити енергозабезпечення будівель за рахунок маркетингової комунікаційної підтримки на всіх етапах створення вартості та логістичної координації енергетичних потоків від альтернативних джерел.

Об'єктом дослідження є процес управління енергоефективністю промислових та житлових будинків та процеси організації в Україні маркетингових комунікацій у комплексній системі енергозабезпечення та кліматизації.

Предметом дослідження є науково-методичні положення щодо маркетингового комунікаційного і логістичного забезпечення інноваційної комплексної системи енергозбереження споруд із використанням енергії сонячного випромінювання, теплового насосу, тепла ґрунту і повітря.

Матеріали запропонованих теоретико-методичних положень відбивають результати досліджень, проведених авторами в межах науково-дослідної роботи «Маркетингове комунікаційне забезпечення впровадження в Україні систем енергозабезпечення на основі використання альтернативних джерел енергії», д/б № 3-308-15, що виконується у Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара.

У пропонованій статті використано такі методи дослідження: системний підхід до аналізу маркетингових комунікацій, узагальнення, порівняльний аналіз, синтез, методи адаптації релевантного інструментарію маркетингу та інноваційний менеджмент. Засобами, якими планується розв'язати завдання цього дослідження, є використання ефекту синергетики для об'єднання в системі енергозабезпечення та маркетингової комунікаційної підтримки і логістичного сервісу. Це дозволить створити принципово нову універсальну комплексну маркетингово-енергетичну систему, яка об'єднає функції, властиві розрізненим інженерним та інформаційно-комунікаційним системам будівлі, й забезпечить перетворення та перерозподіл енергетичних й інформаційних потоків об'єкта. Оригінальність статті полягає у використанні аналізу провідних європейських і світових підходів на міждисциплінарному стику наук: економіки, маркетингу, енергетики, що характерне для сучасної науки.

Входження України в європейську зону зобов'язує прийняти загальноєвропейські правила підвищення енергоефективності будівель і шляхи їх реалізації, що потребує відповідного маркетингового комунікаційного та логістичного забезпечення. Скерованості на ефективне використання енергоресурсів, і в житлово-комунальному господарстві (ЖКГ) зокрема, сприяють маркетингові інноваційні технічні рішення, розроблені іноземними та вітчизняними дослідниками. Технологічний прорив у сфері управління енергетикою базується на використанні концепції Smart Grid та інтелектуальних енергетичних мереж, маркетингової логістики, пов'язаних з обґрунтованим і раціональним перерозподілом енергетичних потоків у побутових та промислових енергетичних системах. Запропоновано авторами дослідження спрямоване на проведення комплексного аналізу маркетингової комунікаційної підтримки застосування енергії альтернативних джерел.

На сьогодні суспільство і сектори економіки зацікавлені у впровадженні результатів досліджень, пов'язаних із розробкою інноваційних схемних рішень комплексної системи енергозабезпечення, що має складатися із теплового насосу, енергоактивної огорожі, сезонного ґрунтового акумулятора тепла та використовує енергію альтернативних джерел – енергію сонячного випромінювання, тепло ґрунту та повітря, у т. ч. вентиляційне. Тепловий насос функціонує для забезпечення спрямованості потоків енергетичних ресурсів. Енергоактивна огорожа акумулює вільну енергію. Сезонний ґрунтовий акумулятор тепла формує теплові потоки, що циркулюють з ґрунту. Застосування енергії альтернативних джерел є невід'ємною складовою розвитку сучасної енергетики, тому важливо досліджувати економічне і маркетингове забезпечення проходження таких альтернативних енергетичних потоків.

Відповідно до основних положень організації постачань енергетичних ресурсів енергоактивна огорожа поглинає сонячне випромінювання, що надходить на її поверхню (переважно в теплу пору року), перетворює його на тепло теплоносія, яке через вертикальні трубні пластикові теплообмінники накопичується в ґрунтовому акумуляторі тепла. Одночасно створюються відповідні логістичні сервісні служби для забезпечення координування й акумулювання відповідних енергетичних потоків. Нагальним є створення методики економічної оцінки та процедури споживчої підтримки базового схемного рішення комплексної системи енергозабезпечення і кліматизації (опалення, кондиціювання, вентиляція та гаряче водопостачання), що складається з енергоактивної огорожі (енергоактивних фасадів та/або даху), теплової помпи, сезонного ґрунтового акумулятора тепла та використовує енергію альтернативних джерел.

Доцільно оптимізувати та економічно обґрунтувати параметри об'єднаних систем енергозабезпечення та кліматизації об'єктів із використанням енергоактивної огорожі і систем логістичного сервісу. Упровадження в системах енергозабезпечення нових інженерних та конструктивних рішень, у яких передбачено комплексне використання енергії альтернативних джерел, дозволить поліпшити економічний стан країни. Для цього потрібно фундаментально й остаточно вирішити найскладніше господарське і науково-технічне завдання – економію енергоресурсів [1, с. 148–150]. Споживаючи за старими технологіями для споруд житлового, рекреаційного та промислового призначення для опалення та гарячого водопостачання газ, Україна витрачає втричі більше палива, ніж провідні країни світу. Зазначимо, що в Україні повільно застосовують сучасні методи маркетингового менеджменту і провідні науково-технічні розробки в енергетиці. Такий стан можна покращити за допомогою належної організації маркетингових комунікацій. Отже, розв'язання наявної проблеми є стратегічним соціально-економічним завданням для держави, що зумовлено необхідністю підвищення рівня енергетичної безпеки України та конкурентоспроможності економіки держави, суттєвого скорочення споживання традиційних паливно-енергетичних ресурсів. Це відповідає «Енергетичній стратегії України на період до 2030 р.» [2].

Нова редакція Директиви Європейського Союзу про енергетичну ефективність будівель визначає заходи, впровадження яких дозволить наблизити енергетичні витрати до вимог європейських країн щодо конструювання споруд із мінімальним споживанням енергії, тобто будинків, що мають високий рівень енергетичної ефективності. Високої надійності в енергозабезпеченні та підвищення якості споживчої задоволеності на підставі високої якості отримуваної клієнтами енергії можливо досягти за рахунок упровадження сучасних інноваційних, інформаційних рішень у сфері енергетики.

Заслужовує на наукову увагу суспільне обговорення оновленого проекту Енергетичної стратегії України на період до 2035 р. У ньому передбачено підвищення взаємодії енергетичного сектору України з єдиним європейським енергетичним ринком, що характеризується вільним рухом енергоресурсів, інвестицій та технологій. На нашу думку, висока інтенсивність такої взаємодії сприятиме покращенню конкурентоспроможності національної економіки України [3].

Застосування інформаційно-комунікаційних технологій спонукає до посилення вимог щодо економічної ефективності комплексу маркетингових технологій високотехнологічних підприємств. Міжнародна бізнес-взаємодія енергогенерувальних та енергопостачальних компаній привертає увагу дослідників до формування їхніх маркетингових стратегій, які передусім зумовлені географічними масштабами ділової активності. З метою формування європейської ментальності у вітчизняних споживачів, посередників, постачальників, інших учасників

ринкових процесів потрібно проводити відповідне маркетингове комунікаційне забезпечення створення і просування на ринки інноваційних енергозберігальних технологій в Україні.

Поліпшити ставлення населення та суб'єктів господарювання до впровадження енергозберігальних технологій, до ощадливого використання ресурсів пропонується за допомогою системи інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК), які б підтримали застосування альтернативних джерел енергії в Україні. Представники Північноамериканської наукової школи маркетингу Дж. Бернет, С. Моріарті під поняттям «інтегровані маркетингові комунікації» розуміють поєднання всіх інструментів маркетингових комунікацій, зокрема реклами, стимулювання збуту, паблік рілейшнз (PR), прямого маркетингу, особистого продажу, упаковки, сувенірів, спонсорингу, ліцензування, сервісного обслуговування [4].

Відзначимо, що більшість дослідників-маркетологів у такому поєднанні елементів маркетингових комунікацій спостерігають синергетичний ефект [1; 4]. Доречно також оцінити функціонування високотехнологічних сегментів світового та українського енергетичних ринків у взаємозв'язку з їх інфраструктурним забезпеченням [5].

Підвищення цін на енергоносії спонукає до маркетингового комунікаційного обґрунтування систем енергозабезпечення, які дозволяють повністю або частково відмовитися від використання газу. Водночас визначають джерела інвестування в розробку нової енергозберігальної та екологічно безпечної технології. В умовах інтерактивної, інтенсивної ринкової взаємодії, на наш погляд, важливо розробити основні вимоги до маркетингового комунікаційного забезпечення просування новітніх технологій енергозбереження. Потрібна інформаційна підтримка дистрибуції сучасних технологій енергозбереження у промисловій та житлово-комунальній сферах економіки України на підставі системних комунікаційних методик. Оскільки наявні комунікаційні механізми і процедури не дозволяють добре роз'яснювати переваги сучасних технологій енергозбереження для споживачів, пропонуємо їх удосконалити через поєднання ІМК із логістичним забезпеченням. Отже, потрібно покращити механізм та процедуру комунікаційного роз'яснення важливості енергозаощадження із застосуванням альтернативних джерел енергії, екологічно безпечного господарювання економічних агентів в Україні.

Технологічний прорив у сфері енергетичного менеджменту базується на використанні в управлінні енергетичними мережами інноваційної концепції Smart Grid. Ця концепція полягає в узгодженні генерувальних потужностей, координуванні інформаційних потоків. Її застосовують провідні компанії США, Західної Європи, Японії. На наш погляд, в енергетичній галузі доцільно впроваджувати інтелектуальні енергетичні мережі, маркетингову логістику, що пов'язане з раціональним розподілом енергетичних потоків у побутових та промислових енергетичних системах [6; 7, с. 244–247].

Для диференціації основних енергетичних потоків важливими є оптимізація систем електро-, теплопостачання на основі нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії різних видів, наукові дослідження техніко-економічних та екологічних питань їх створення та застосування, забезпечення надійності та ресурсу функціонування. Спеціалістами компанії Dimplex розроблено системи теплозабезпечення, вентиляції та кондиціювання на основі теплових насосних систем. Однак недоліком у впровадженні таких систем енергозабезпечення є те, що для досягнення бажаного рівня термічного опору огорожувальних конструкцій потрібні додаткові витрати. Ідея використання у спорудах комплексних систем енергозабезпечення, до складу яких уходять теплові насоси, теплові акумулятори,

енергоактивна огорожа є результатом пошуку шляхів найбільш економних засобів енергозбереження, енергопостачання та рекуперації енергетичних потоків об'єктів [8; 9].

На нашу думку, впровадження таких систем потребує відповідної маркетингової комунікаційної підтримки із наданням послуг логістичного сервісу та сприяє поширенню технічного забезпечення виробництва енергії безпосередньо на об'єкті. Також потрібно розвивати науково-методичні положення енергетичного менеджменту та екологічного маркетингу промислових підприємств, запроваджуючи інтелектуальні енергетичні мережі. Очевидно, що енергетична та економічна безпека функціонування суб'єктів господарювання та великих галузевих об'єднань забезпечується саме здобутками прогресивних інноваційних технологій у сфері електроенергетики.

Перспективним є розвиток організаційно-інформаційного механізму маркетингового просування інноваційних енергозберігальних технологій на ринках товарів і послуг України, процедури маркетингової комунікаційної взаємодії економічних агентів на енергетичних та промислових ринках України.

Порівняння поглядів представників провідних наукових шкіл щодо концепції інноваційного перетворення електроенергетики Smart Grid дає змогу вишукувати нові науково-практичні підходи до комунікаційного забезпечення цих процесів. Для цього варто формувати комплекс ІМК підприємств, спрямованих на роз'яснення, підвищення поінформованості учасників ринкових процесів про невідкладність та економічну ефективність запровадження новітніх енергозберігальних технологій, і на базі альтернативних джерел енергії також.

В опалювальний сезон накопичене тепло використовують для низькотемпературної системи опалення безпосередньо через теплообмінник або за допомогою теплової помпи. За такого використання тепла для системи опалення це обладнання працює у 1,5–2,5 рази ефективніше, тому пропонуємо поширювати екологічно спрямовану ідею – концепцію «сезонного теплового діоду». У теплу пору року елементи системи енергопостачання забезпечують переміщення енергії сонячного випромінювання, що потрапляє на поверхню будівлі, в приповерхневі шари ґрунту, а в опалювальний сезон дозовано її використовують для потреб енергозабезпечення та кліматизації. З метою системного застосування запропонованих технологічних рішень передбачається відповідна маркетингова комунікаційна підтримка, яка сприятиме роз'ясненню переваг від використання енергетичних інновацій для економічних агентів вітчизняних ринків [10, с. 8–10].

У нашому дослідженні використано робочу гіпотезу, яка полягає в тому, що енергозабезпечення і кліматизація будівель можлива за рахунок маркетингової комунікаційної підтримки на всіх етапах створення вартості в синергетичному поєднанні з логістичною координацією енергетичних потоків від альтернативних джерел [11]. Використання елементів і компонентів системи, розробленої в межах цього проекту, дозволить мінімізувати експлуатаційні витрати, підвищити ефективність енергетичних ресурсів. Зараз консолідоване суспільство зацікавлене у впровадженні досліджень, пов'язаних із розробкою організаційно-інформаційного механізму маркетингового просування інноваційних енергозберігальних технологій на ринках товарів і послуг України, процедури маркетингової комунікаційної взаємодії економічних агентів на енергетичних та промислових ринках України. Такі розробки пов'язані із оптимізацією параметрів об'єднаних систем енергозабезпечення та кліматизації об'єктів із застосуванням енергоактивної огорожі та систем логістичного маркетингового сервісу.

Для заощадження енергетичних ресурсів з огляду на кризову ситуацію в енергетичному секторі України вважаємо за доцільне впроваджувати інноваційний

напрямок – будівництво енергоактивних об'єктів різного призначення. Як енергоактивні об'єкти можуть виступати спеціальні споруди, що дозволяють використовувати альтернативні джерела енергії, активно взаємодіяти з довкіллям. Результатом використання цих об'єктів є значне зниження енергоспоживання в ЖКГ та промисловості. Така діяльність є перспективною на енергетичних та будівельних ринках України і Європи.

Розробка комплексного механізму надання логістичного сервісу та організації маркетингового логістичного розподілу під час планування та координації енергетичних та інформаційних потоків в умовах міської промислової та комунальної сфери в Україні дозволяє інтегрувати логістику і маркетинг від час енергетичного розподілу. В умовах стрімкого розповсюдження екологічних знань необхідно враховувати логістику екологічного рециклінгу та розповсюдження екологічної упаковки. Моніторинг відходів пакувальних матеріалів дозволяє зберегти ресурси, у т.ч. енергетичні. Для ресурсозбереження під час утилізації доцільно наносити екологічне маркування на упаковку.

Системна адаптація позитивних економічних та маркетингових рішень у науці та промисловому секторі країн ЄС, США, Канади, Японії щодо маркетингової комунікаційної підтримки просування енергозощаджувальних технологій, екологічно безпечного господарювання, запровадження «зеленого тарифу» приводить до розповсюдження таких інновацій і у вітчизняній економіці. Пропонуємо поглиблювати методiku економічної оцінки інвестування в сучасні енергозберігальні технології на основі використання альтернативних джерел та теплової енергії за рахунок упровадження маркетингових інструментів (методи і стратегії маркетингового ціноутворення, позиціонування, ІМК). Таке поглиблення потрібно проводити з урахуванням часової складової маркетингової оцінки капіталовкладень. Ця методика враховує прискорення та ущільнення часової складової постійного руху фінансових ресурсів у сфері розподілення сучасних енергетичних потоків. Провідні держави світу приділяють велике значення розвитку енергетичного сектору економіки. Зокрема, у взаємодії з перспективними ринками ЄС, США, Південної Америки вибудовують свої зовнішньоекономічні відносини представники державних підприємств енергетичної галузі Польщі. Як доречно зазначає Беата Стелмах, важливим у розвитку економічних відносин із зарубіжними партнерами є формування стратегії виходу на новий ринок. Вона справедливо відзначає необхідність процедурного забезпечення дотримання енергетичної безпеки. В економічних взаємовідносинах з іноземними партнерами потрібно приділяти належну увагу взаємодії з інвестиційними фондами та підприємствами нафтової галузі [12, с. 16]. Формування подібної економічної взаємодії, на наш погляд, сприяє підвищенню конкурентоспроможності країни.

Для істотного зменшення енерговитрат пропонується використовувати розроблені інноваційні елементи – енергоактивні огорожі. Особливістю цих систем є можливість сприймати, перетворювати і перерозподіляти енергію альтернативних джерел. Термін окупності для споживача складає 5–7 років. Модернізація житлового фонду України із використанням систем енергозабезпечення на базі альтернативних джерел і енергоактивних огорож із відповідною маркетинговою комунікаційною підтримкою дозволить зменшити споживання викопного палива більш ніж на 40 % в енергетичному балансі держави.

На сучасному етапі потрібно проводити наукові дослідження, пов'язані з удосконаленням організаційно-інформаційного механізму маркетингового просування інноваційних енергозберігальних технологій на ринках товарів і послуг України. Вважаємо, що такий механізм у проекті може ґрунтуватися на постійній організаційній взаємодії та інформаційному інтерактивному супроводі (побудові

гнучких онлайн-інформаційних систем) під час упровадження сучасних енергетичних технологічних розробок на ринках енергетичного сервісу в Україні [6].

Ресурсозаощадження сприяє формуванню потенціалу підприємств. Про це йдеться у працях науковців, зокрема Н. М. Байдала окреслює поняття «експортний потенціал підприємства» комплексно через низку альтернативних науково-методичних підходів: системно-структурний, ресурсний, функційний, компаративний [13, с. 5, 6]. З урахуванням каузального означення, дійсно, ефективно застосування ресурсів, ресурсозаощадження створює необхідні передумови для підвищення потенціалу підприємств на підставі проведення ефективних експортних операцій.

Зауважимо, що розвиваючи теорію і практику екологічного маркетингу, потрібно визначати маркетингові та екологічні умови формування теплового режиму споруди. Це можна робити на підставі розрахункових економічних моделей, які спираються на особливості маркетингового просування та логістичного сервісу під час побудови енергоактивної огорожі.

Сьогодні потрібно здійснювати комплексний аналіз, спрямований на розвиток складових механізму і процедури комунікаційного роз'яснення важливості енергозаощадження з використанням альтернативних джерел енергії, екологічно безпечного господарювання економічних агентів в Україні. Ці науково-методичні розробки мають ураховувати певну послідовність та взаємодію складових комплексу маркетингових комунікацій, що забезпечують просування енергоощадних технологій на основі альтернативних джерел генерування.

Комплекс ІМК підприємств, спрямованих на роз'яснення, підвищення поінформованості учасників ринкових процесів про невідкладність і економічну ефективність запровадження новітніх енергозберігальних технологій повинен включати сучасний швидкооновлюваний сайт, на якому будуть акумульовані наявні розробки (рекламні відео-, аудіоролики, текстові звернення, букети, інформаційні листи), у яких системно пропагуватимуться складні питання енергозбереження в сучасних умовах.

На доцільності розвитку теорії маркетингу з урахуванням міждисциплінарного підходу до взаємодії маркетингу та інноватики наголошує О. С. Голоднюк. У запропонованій дослідницею концептуальній моделі провайдингу маркетингових інновацій на підприємстві, на наш погляд, справедливо ураховано маркетингові інновації як організаційний ресурс, модель може сприяти формуванню латентних конкурентних переваг підприємств енергетичного сектору [14, с. 1, 10, 11].

Серед змістових складових організаційно-інформаційного механізму маркетингового просування інноваційних енергозберігальних технологій на ринках товарів і послуг України потрібно виокремити постійну організаційну взаємодію та інформаційний інтерактивний супровід (побудова гнучких онлайн-інформаційних систем) під час упровадження сучасних енергетичних технологічних розробок на ринках енергетичного сервісу в Україні.

Позитивним є те, що за масштабного впровадження в ЖКГ комплексних систем енергопостачання з енергоактивними огорожами, тепловими насосами, акумуляторами формуватиметься принципово новий підхід до розв'язання проблеми модернізації та реновації всього комунального господарства України, що приведе до підвищення економічної ефективності використання традиційних енергоносіїв, а також диверсифікації енергобалансу країни за рахунок використання енергії альтернативних джерел.

Процедура маркетингової комунікаційної взаємодії економічних агентів на енергетичних та промислових ринках України передбачатиме посилення вектору партнерської співпраці всіх учасників енергетичних сервісних ринків країни,

у т. ч. через комплексне впровадження інтерактивного діалогу в межах соціальних та корпоративних інформаційних мереж. Таку співпрацю можна побудувати в межах функціонування логістичних систем. Представники наукової школи маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка» Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко оцінюють та визначають резерви нарощування ефективності застосування логістичних активів, описують функціонування логістичної системи та її складових. У розробленій схемі взаємозв'язків у межах системи логістичного менеджменту науковці слушно застосовують системний підхід у поєднанні всіх стадій маркетингового ланцюга. Як стадії логістичного менеджменту дослідники виокремлюють транспортну, складську логістику, логістику фінансових активів [15, с. 89]. Гадаємо, розподіл та перерозподілення енергетичних потоків потрібно проводити щодо маркетингового ланцюга в цілому.

Реалізація методичних рекомендацій та розробленого комплексу пропозицій дозволить ефективно просувати модернізовані системи енергопостачання об'єктів різного призначення шляхом упровадження комплексних маркетингово-комунікаційних технологій. За помірних фінансових витрат це дасть значний ефект енергозбереження, нові робочі місця, дозволить покращити стан довкілля, забезпечити сталий розвиток України та знизити ризики від зовнішнього постачання енергоносіїв.

Запропоновані шляхи і підходи до методичних напрацювань дадуть змогу підвищити маркетингову та комунікаційну ефективність управління потоками ресурсів учасників ринкових процесів, збільшать енергетичну ефективність споруд та зменшать використання газу та твердого викопного палива. Результати роботи можуть бути використані всіма учасниками інвестиційних програм і проєктів енергозбереження, а також для розробки нормативно-технічних документів. Підсумки досліджень можуть бути застосовані також для розробки програми Дніпропетровської обласної адміністрації з утеплення будівель.

Висновки. Перспективною є реалізація методичних техніко-економічних рекомендацій та пропозицій, що дозволять ефективно модернізувати системи енергопостачання житлово-комунального фонду, споруд промислового та рекреаційного призначення через упровадження новітніх ресурсозберігальних технологій, що залишається актуальним питанням. Перспективність досліджень зумовлено і тим, що вони за своїми результатами є актуальними для кількох суміжних галузей економіки і науки: будівництва, промислової теплотехніки, агрокомплексу, екології. У станні визначено раціональні складові логістичного розподілу та перерозподілу енергетичних потоків у побутових та промислових енергетичних системах з урахуванням екологічного рециклінгу. Упровадження результатів цього дослідження сприятиме підвищенню енергетичної безпеки України, її економічному зростанню, зменшенню споживання викопного палива, розв'язанню екологічних проблем.

Енергетична та економічна безпека функціонування суб'єктів господарювання та великих галузевих об'єднань забезпечується саме через застосування здобутків прогресивних інноваційних технологій у сфері електроенергетики. Важливим є оцінювання організації та координування маркетингового логістичного сервісу в інноваційних енергетичних мережах.

Бібліографічні посилання

1. **Borkowski S.** Zasady zarządzania Toyoty w pytaniach. Wyniki badań BOST / S. Borkowski. – Warszawa : Oficyna Wydawnicza PTM, 2012. – 268 s.
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 1071-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>.

3. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. Оприлюднення проекту Енергетичної стратегії України на період до 2035 року: Біла книга енергетичної політики України «Безпека та конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf
4. **Бернет Дж.** Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. / Дж. Бернет, С. Мориарти ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
5. Інвестиційно-інноваційні аспекти впливу фінансової інфраструктури на розвиток національного господарства України : кол. монографія / Смирнов С. О. та ін. ; за заг. ред. д-ра фіз.-мат. наук, проф. С. О. Смирнова. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2010. – 360 с.
6. **Kasian S.** Formation of intellectual potential in system of marketing management of the enterprises: Chapter 10. Borkowski Stanisław, Rosak-Szyrocka Joanna: Toyotarity. Management of Intellectual Values : monograph / S. Kasian. – Alba Iulia, Romania : Aeternitas Publishing House, 2013 – P. 148–159.
7. **Kwaśnicki Witold** Mały rząd, państwo minimum : a może raczej «bez rządu»? / Witold Kwaśnicki // W: Ład gospodarczy a współczesna ekonomia / red. nauk. Piotr Pysz, Anna Grabska, Michał Moszyński. – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2014. – S. 243–255.
8. **Borkowski S.** Quality of Materials. Ofic. Wydaw. Stowarzyszenia Menedżerów Jakości i Produkcji (SMJiP) / S. Borkowski, D. Klimecka-Tatar. – Częstochowa, 2012.
9. **Borkowski S.** Quality Control as Process Improvement Factor / [Електронний ресурс] / S. Borkowski, M. Konstanciak. – Режим доступу : <http://www.profit24.pl/Zasady>.
10. **Kwaśnicki W.** Liberalizm a współczesność / Janusz Lewandowski Wrocław : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2013. – [134] s. S. 5-13 : Słowo wstępne / Witold Kwaśnicki.
11. **Kwaśnicki W.** Logistic growth of the global economy and competitiveness of nations / Witold Kwaśnicki Bibliogr. – Streszcz. w jęz. ang. // Technological Forecasting and Social Change. – [Vol.] 80 (2013), s. 50-76. Zasób elektroniczny licencjonowany (dostęp z sieci UWŹ).
12. **Wieczerzak-Krusińska Aneta** Polska promuje gospodarkę. Rozmowa: **Beata Stelmach**, wiceminister spraw zagranicznych, o wspieraniu za granicą krajowych firm / Aneta Wieczerzak-Krusińska // Rzeczpospolita. – nr 290 (9410). – 12 grudnia 2012. – Rynki & firmy. – S. B16.
13. **Байдала Н. М.** Розвиток експортного потенціалу машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Н. М. Байдала. – Львів, 2014. – 24 с.
14. **Голоднюк О. С.** Маркетингові інновації в управлінні конкурентними перевагами підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. С. Голоднюк. – Тернопіль, 2014. – 20 с.
15. **Крикавський Є. В.** Логістичні активи та консеквенції їх використання / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко // Вісник національного університету «Львівська політехніка»: Сер. «Логістика». – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2013. – № 762. – С. 87–95.

Надійшла до редколегії 22.06.2015

А. А. Яценко

Національна академія управління, м. Київ

**УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

Досліджено процес управління ризиками внутрішнього фінансового контролю в закладах охорони здоров'я, класифіковано ризики діяльності закладів охорони здоров'я. Обґрунтовано важливість оцінки ризиків у системі внутрішнього контролю закладів охорони здоров'я.

Ключові слова: внутрішній контроль, оцінка ризиків, фактори ризику, заклад охорони здоров'я.

Исследован процесс управления рисками внутреннего финансового контроля в учреждениях здравоохранения. Осуществлена классификация рисков деятельности учреждений здравоохранения. Обоснована важность оценки рисков в системе внутреннего контроля учреждений здравоохранения.

Ключевые слова: внутренний контроль, оценка рисков, факторы риска, учреждение здравоохранения.

The article investigates the process of risk management for internal financial supervision in health care institutions. The classification of risks of healthcare institutions activities is conducted. The paper further substantiates the importance of risk assessment in the internal control of health-care institutions.

Key words: internal control, risk assessment, risk factors, healthcare institution.

Фінансовий контроль відіграє важливу роль в управлінні державними фінансами, він є складовою механізму оцінювання відповідності цільового використання бюджетних ресурсів. Раніше в Україні державний фінансовий контроль в основному передбачав здійснення контрольних заходів шляхом проведення ревізій фінансово-господарської діяльності підконтрольних об'єктів. В умовах реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю, що реалізується зараз, основою здійснення контролю стали ризик-орієнтовані плани діяльності. Діяльність закладів охорони здоров'я є досить специфічною, тому потребує особливого підходу до визначення можливих ризиків для врахування їхнього впливу під час здійснення державного внутрішнього фінансового контролю.

Питання оцінки ризиків у діяльності економічних суб'єктів, зокрема тих, що стосуються державного фінансового контролю, досліджуються у працях В. М. Гранатурова, Г. В. Дмитренка, С. М. Іляшенко, В. В. Лук'янової, П. М. Коюди [7], І. С. Микитюка [4–9] та ін. Однак питання оцінки ризиків діяльності для потреб фінансового контролю у сфері охорони здоров'я в наукових працях не розкрито повні.

Метою дослідження є визначити процес управління ризиками як складову структури державного внутрішнього фінансового контролю та шляхи зниження ризиків у закладах охорони здоров'я.

Поняття «ризик» зазвичай має негативне забарвлення, ним характеризують певну подію, імовірність настання небажаних для окремого економічного суб'єкта наслідків. У різних джерелах подано різні визначення поняття «ризик».

Так, згідно із ст. 1 Закону України від 05.04.2007 № 877–V «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» ризик – це кількісна міра небезпеки, що враховує ймовірність виникнення негативних

наслідків від здійснення господарської діяльності та можливий розмір втрат від них [1].

Ризик потрібно розглядати як можливість або загрозу відхилення результатів конкретних рішень або дій від очікуваних – вважає С. М. Іляшенко [6].

Дослідниця В. В. Лук'янова стверджує, що ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності в ситуації неминучого вибору, що відображає ступінь досягнення суб'єктом очікуваного результату [8].

Ризик, – вважає П. М. Коюда, – це ймовірність виникнення подій, що приводять до певних результатів (позитивних або негативних), під час прийняття рішення [7].

На думку В. М. Гранатурова, ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі й відхилення від мети [4]. Автори виділяють такі характерні риси ризиків як ймовірність виникнення, складність оцінки, негативні наслідки виникнення.

Для застосування категорії «ризик» у державному внутрішньому фінансовому контролі у сфері охорони здоров'я, на нашу думку, доцільно розглядати ризик як імовірність впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність закладів охорони здоров'я, що можуть погіршити функціонування таких закладів і становитимуть загрозу системі управління закладом у цілому та здійсненню внутрішнього фінансового контролю зокрема.

Згідно з Концепцією розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158 [3] державний внутрішній фінансовий контроль є сукупністю трьох складових: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації. Зазначимо, що структура внутрішнього фінансового контролю складається з таких елементів як середовище контролю, оцінка ризиків, контрольна діяльність, інформація та інформаційний обмін, моніторинг.

На нашу думку, саме оцінка ризиків є найважливішим елементом внутрішнього фінансового контролю, тому що дозволяє зосередити увагу контролерів саме на тих видах діяльності закладів охорони здоров'я, у яких найбільш імовірні фінансові правопорушення, тобто контроль доцільно здійснювати не суцільним, а вибіркоким способом, де це дозволено. Застосування ризик-орієнтованого підходу під час здійснення контрольних заходів повинно підвищити дієвість системи внутрішнього контролю в цілому. Органи державного зовнішнього фінансового контролю, оцінивши систему внутрішнього фінансового контролю закладу охорони здоров'я, зокрема процес управління ризиками, можуть скоротити час на виконання контрольних заходів.

Діяльність з управління ризиками в закладах охорони здоров'я полягає в ідентифікації, оцінці та визначенні способів реагування на ризики і заходів контролю з метою запобігання або зменшення їхнього негативного впливу на досягнення установою мети та стратегічних цілей (рис. 1).

Для ідентифікації ризиків потрібно їх класифікувати за категоріями та видами. За категоріями ризики можуть бути:

- зовнішні, імовірність виникнення яких не пов'язана з виконанням установою відповідних функцій та завдань;
- внутрішні, імовірність виникнення яких безпосередньо пов'язана з виконанням установою покладених на неї функцій та завдань (рис. 2).

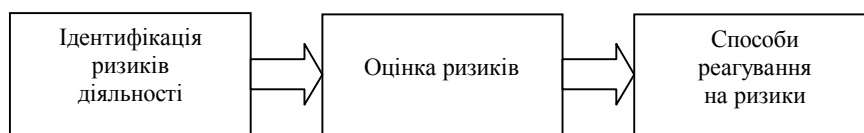


Рис. 1. Етапи управління ризиками внутрішнього фінансового контролю в закладах охорони здоров'я
(джерело: авторська розробка на основі [2])

За видами можуть бути виділені організаційні, політичні, правові та інші ризики, що належать до однієї із вказаних вище категорій.

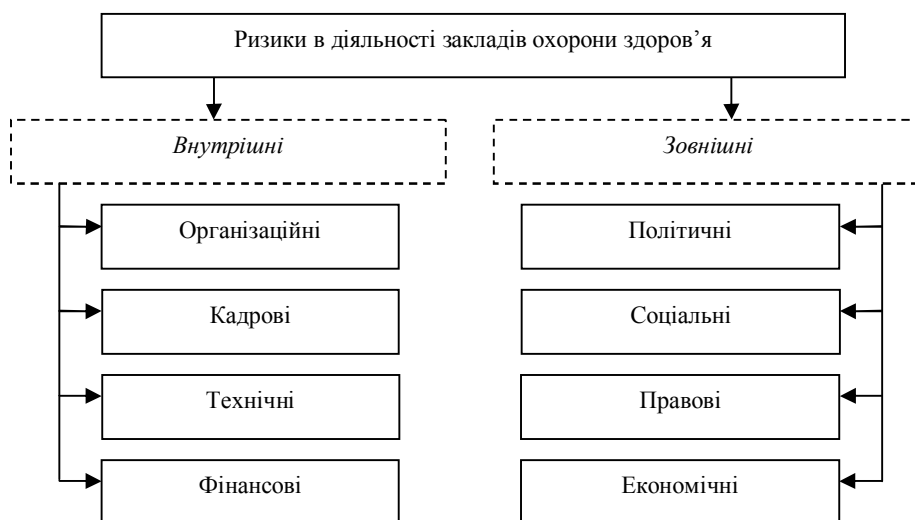


Рис. 2. Класифікація ризиків діяльності закладів охорони здоров'я
(джерело: авторська розробка)

З-поміж зазначених внутрішніх ризиків у сфері охорони здоров'я найбільш небезпечними є ризики, пов'язані з кадровим забезпеченням управління закладами охорони здоров'я, правові, а також фінансові ризики.

Підсистемі кадрового забезпечення закладів охорони здоров'я притаманні найбільші ризики функціонування. Проблема полягає не в професійності лікарів, медсестер чи обслуговуючого персоналу лікарні, а в управлінському апараті закладу охорони здоров'я. Реформування сфери охорони здоров'я передбачає призначення на управлінські посади професійних керівників, здатних ефективно керувати в умовах змін, що запроваджуються в діяльність закладів. Проблема кадрового забезпечення стосується і тих посад, працівники яких повинні здійснюватися внутрішній контроль, й оцінку ризиків зокрема. Проте під час формування відділів внутрішнього контролю та аудиту в тих закладах охорони здоров'я, де воно є обов'язковим відповідно до чинного законодавства, частою є проблема комплектації кадрами відповідної кваліфікації. Для вирішення цієї проблеми працівники Державної фінансової інспекції України спільно, наприклад із нідерландськими колегами проводять відповідні навчальні тренінги та видають навчально-методичну літературу з питань організації та функціонування системи внутрішнього фінансового контролю в бюджетних установах. Головним завданням працівників відділів внутрішнього контролю бюджетних закладів

охорони здоров'я має бути розуміння того, що здійснення фінансового контролю на сучасному етапі реформування системи контролю в країні загалом ґрунтується перш за все на впровадженні нових форм здійснення такого контролю, тобто потрібно перейти від застосування звичних ревізій фінансово-господарської діяльності до інших методів контролю.

Не менш важко оцінити організаційні ризики, що часто пов'язано з недостатньо налагодженим розподілом та делегуванням повноважень управління від вищих органів державної влади до підпорядкованих установ. Наприклад, за розподілу коштів на виконання окремих бюджетних програм із лікування певних видів захворювань ризиком може стати невиконання в повному обсязі закладом охорони здоров'я бюджетної програми внаслідок невідповідності суми отриманих коштів на лікування пацієнтів із плановими завданнями від головних розпорядників бюджетних коштів.

Технічні ризики в діяльності закладів охорони здоров'я полягають у недостатньому забезпеченні медичним обладнанням нового зразка, комп'ютерною технікою, можливістю виходу в мережу Інтернет для тих працівників, яким це необхідно, відсутність власної локальної мережі із застосуванням спеціальних програмних продуктів.

Фінансові ризики в діяльності закладів охорони здоров'я пов'язані з неналежним фінансовим забезпеченням. Через хронічний дефіцит бюджету держави щороку заклади охорони здоров'я вимушені здебільшого самостійно поповнювати свій бюджет із різних джерел для виконання покладених на них функцій. Проблемою залишається лише частковий показ власних надходжень, зловживання з благодійними внесками тощо.

Соціальні ризики пов'язано з ймовірністю виникнення проблем у матеріальному стані населення внаслідок втрати певних джерел доходу, через що воно буде неспроможне оплачувати вартісне лікування.

Правові ризики також небезпечні для сфери охорони здоров'я, оскільки випуск та обіг лікарських засобів регулюється безліччю нормативно-правових актів, зміна яких може вплинути на джерела постачання, ціну лікарських засобів. Небезпечною є занадто бюрократична система державних закупівель лікарських засобів, що нерідко призводить до ситуацій, за яких життя пацієнтів ставиться під загрозу. Систему бухгалтерського обліку діяльності закладів охорони здоров'я також регулює безліч нормативно-правових актів.

Складовими економічних ризиків у діяльності закладів охорони здоров'я є валютний, інфляційний, процентний ризики. На сьогодні діяльність закладів охорони здоров'я зазнала негативного впливу від знецінення національної валюти, що призвело до різкого здорожчання лікарських засобів.

Найголовнішим завданням в управлінні ризиками закладів охорони здоров'я є постійне оцінювання цих ризиків, спостереження за можливими змінами в характері діяльності закладів охорони здоров'я.

Найважливішою метою оцінювання ризиків є надання інформації керівництву про їх сфери та їхню відносну пріоритетність. Таким чином, будуючи систему внутрішнього фінансового контролю закладу охорони здоров'я, потрібно розробити критеріальну базу для групування ризиків (наприклад, розподіляти їх на несуттєві, середні, значні, дуже високі ризики). Однак, не варто виділяти велику кількість груп, оскільки це може призвести до штучного розділення ризиків, які насправді досить важко розрізнити [5, с. 131].

Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та в підвідомчих бюджетних установах, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995, містять положення щодо оцінки ризиків, яка може здійснюватися за критеріями ймовірності виникнення ідентифікованих ризиків та суттєвості їх впливу на здатність установи виконувати визначені актами законодавства завдання і функції для досягнення нею мети та стратегічних цілей.

Оцінка ризиків має формуватися на підставі кількісного та якісного аналізу ризиків і факторів, що сприяють їх виникненню. Основне завдання якісного аналізу ризиків – ідентифікація можливих видів ризиків і факторів, що впливають на нього. Для кількісної оцінки ризиків оперують вірогідними моделями [9, с. 48].

Якщо рівень негативного впливу зовнішнього фактора ризику на діяльність закладу охорони здоров'я буде високим, а також ймовірність настання такої події буде високою, тоді й ризики матимуть дуже значні рівні. Зокрема, зміна економічної ситуації в країні негативно впливатиме на фінансовий стан закладу охорони здоров'я, оскільки держава не зможе на тому ж рівні забезпечити закупівлю лікарських засобів. Результатом такої ситуації стане погіршення якості надання лікувальних послуг закладом охорони здоров'я. Отже, переважна частина зовнішніх ризиків може викликати внутрішні, що збільшує ймовірність негативних наслідків.

Проблемою в оцінці ризиків залишається людський фактор, тому що існує багато суб'єктивних рішень щодо оцінки ризиків, особливо тих, ймовірність яких неможливо оцінити кількісно. У такому випадку все залежить лише від професійної компетентності працівників.

Способами реагування на ризики може бути зменшення, прийняття, розділення чи уникнення ризику. Якщо можливості вплинути на ризик іншими заходами обмежені або якщо витрати на здійснення управлінських дій перевищують потенційні втрати від впливу ризику, ризик потрібно прийняти; спосіб зменшення ризику передбачає активний вплив на ризик через надійну систему внутрішнього контролю [5, с. 132].

Основним шляхом зменшення внутрішніх фінансових ризиків у діяльності установ сфери охорони здоров'я є створення ефективної системи внутрішнього контролю та аудиту, яка б контролювала всі процеси їхньої діяльності. Однак зовнішні ризики контролювати практично неможливо. На них треба тільки вміти максимально швидко реагувати.

Результати управління ризиками мають трансформуватися в систему внутрішнього аудиту закладу охорони здоров'я. За результатами оцінки ризиків має складатися ризик-орієнтований план діяльності відділів внутрішнього аудиту та програма внутрішнього аудиту із зазначенням найбільш ризикових операцій. Після здійснення внутрішнього аудиту на основі ризик-орієнтованого плану необхідно зробити висновок, чи правильно були оцінені ризики та включені до плану контрольних заходів окремі види діяльності закладу охорони здоров'я або певні об'єкти обліку.

Висновки. Управління ризиками є складним процесом і потребує належної професійної підготовки виконавців. Завдяки оцінці ризиків можливо попереджувати порушення в фінансово-господарській діяльності закладів сфери охорони здоров'я. Управління ризиками дозволяє обирати відповідні форми контрольних заходів, які будуть найкращими для підвищення дієвості системи внутрішнього контролю та аудиту. Проблемним питанням, яке потребує вирішення, залишається

відсутність нормативно-правового регулювання критеріїв оцінки ризиків і як наслідок значна роль суб'єктивного фактора в оцінці ризиків.

Бібліографічні посилання

1. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності : Закон України від 05.04.2007 № 877-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/877-16>
2. Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах : наказ Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/106386>
3. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158 (у редакції розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 р. № 1347-р) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://195.78.68.73/kru/uk/publish/article/34900>
4. **Гранатуров В. М.** Ризики підприємницької діяльності. Проблеми аналізу / В. М. Гранатуров, О. Б. Шевчук. – К. : Держ. вид.-інформ. агентство «Зв'язок», 2000. – 150 с.
5. **Дмитренко Г. В.** Оцінювання ризиків у системі державного внутрішнього фінансового контролю / Г. В. Дмитренко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2010. – № 2. – С. 127–135.
6. **Іляшенко С. М.** Економічний розвиток : навч. посіб. / С. М. Іляшенко. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
7. **Коюда П. М.** Характеристика та класифікація ризиків / П. М. Коюда, О. П. Коюда // Комунальне господарство міст. – 2006. – № 71. – С. 203–214.
8. **Лук'янова В. В.** Економічний ризик : навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 462 с.
9. **Микитюк І. С.** Оцінка ризиків у системі внутрішнього фінансового контролю / І. С. Микитюк // Вісник КНТЕУ. – 2011. – №3. – С. 42–50.
10. **Никитченко Н. В.** Модернізація інструментів державного внутрішнього фінансового контролю / Н. В. Никитченко // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского: Сер. «Юридические науки». – 2014. – Т. 27(66). – № 1. – С. 112–118.
11. **Синюгіна Н. В.** Організація внутрішнього контролю в бюджетній установі: наукові та методологічні аспекти / Н. В. Синюгіна, С. В. Дейнеко // Економіка розвитку. – 2013. – № 3(67). – С. 62–68.
12. **Сміянов В. А.** Особливості застосування внутрішнього аудиту в закладах охорони здоров'я / В. А. Сміянов // Україна. Здоров'я нації. – 2013. – № 2(26). – С. 113–117.

Надійшла до редколегії 18.05.2015

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 657

В. І. Кузь

Буковинський державний фінансово-економічний університет

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ФАКТОРИНГУ

Досліджено факторинговий ринок в Україні, а також подано зміст сек'юритизації факторингових активів як одного з основних джерел фінансування факторингової компанії.

Ключові слова: факторинг, факторингові активи, сек'юритизація, аналіз, ефективність.

Исследован факторинговый рынок в Украине, а также раскрыта сущность секьюритизации факторинговых активов как одного из основных источников финансирования факторинговой компании.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые активы, секьюритизация, анализ, эффективность.

The article examines the factoring market in Ukraine. The essence of securitization of factoring assets as one of the main sources of financing factoring companies is being analysed.

Keywords: factoring, assets factoring, securitization, analysis, efficiency.

Посилення конкуренції на внутрішніх фінансових ринках спонукає учасників факторингового бізнесу шукати нові шляхи диверсифікації капіталу, звертаючись до нетрадиційних і альтернативних способів фінансування. Механізм сек'юритизації дозволяє залучити дешевші засоби, реструктуризувати факторинговий портфель таким чином, щоб трансформувати активи факторингової компанії в ефективні інструменти фінансового ринку. З огляду на це доцільно обґрунтувати застосування в Україні сек'юритизації факторингових активів.

Очевидно, що сек'юритизація в Україні може стати каталізатором у розвитку національного ринку факторингових послуг. Якісно новий рівень вартості послуги факторингу внаслідок більш дешевого фінансування угод сприятиме укладанню нових факторингових контрактів.

Метою цього дослідження є розроблення теоретичних принципів сек'юритизації факторингових активів в Україні.

Об'єктом дослідження є європейський та український ринок факторингових послуг, суб'єктами якого виступають факторингові компанії і споживачі їхніх послуг. Предметом дослідження виступають економічні відносини, що складаються між господарюючими суб'єктами в процесі сек'юритизації факторингових активів.

Про факторинг йдеться в низці публікацій у сучасному науковому співтоваристві. Це питання розглядають такі дослідники як Л. М. Кожина [4], М. Ю. Лаврик [5], М. В. Леднев [6], І. Є. Покаместов [8], С. Е. Чинахова [10] та інші.

Водночас, сек'юритизацію факторингових активів у цих роботах не розглядали, хоча вона має свої особливості, пов'язані зі специфікою бізнесу. Однак саме сек'юритизація факторингових активів в умовах кризового відновлення ринку капіталів і швидкого розвитку українського ринку факторингу особливо актуальна.

Українському ринку факторингових послуг трохи більше 20 років. До 2013 р. він динамічно розвивався, про що свідчить збільшення обороту ринку факторингу (рис. 1), який у 2009 р. склав 530 млн євро, а в 2013 р. – 1340 млн євро. У 2014 р. через складну політико-економічну ситуацію в країні проявився спад порівняно з попереднім роком на 23 %: обсяг становив 1035 млн євро [7]. Темпи зростання до 2013 р. говорять про те, що факторингова індустрія в Україні розвивається.

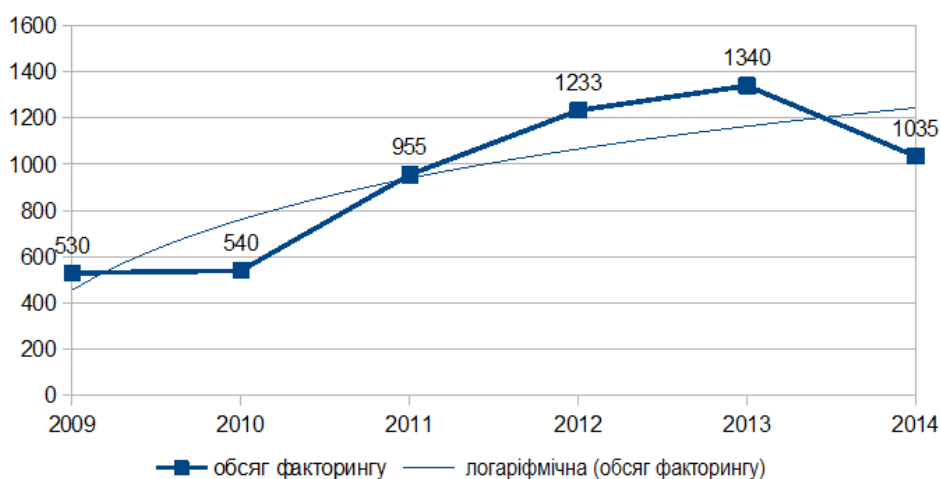


Рис. 1. Обсяг ринку факторингу в Україні 2009–2014 рр., млн євро
(джерело: складено автором на основі [11])

За підсумками 2014 р. український ринок за обсягом факторингових операцій в Європі посів 28-е місце, а за кількістю факторингових компаній – 23-тє (табл. 1). Незважаючи на зростання українського факторингового ринку, його обсяг у рази відрізняється від обсягів розвинених країн світу. Наприклад, показник українського факторингу здається досить скромним порівняно з одним лише ринком Франції, що досяг 189880 млн євро в 2014 р.

У загальноєвропейському масштабі на частку України припадає всього лише 0,07 % від сукупного обсягу факторингу.

Оскільки сек'юритизація є новим явищем на українському ринку, то вважаємо за доцільне розглянути її детальніше. Однак потрібно зазначити, що на поточний момент ні серед учасників ринку, ні в науковій літературі не склалося єдиної думки щодо визначення поняття «сек'юритизація».

Автор монографії «Сек'юритизація активів» Х. П. Бер розглядає сек'юритизацію в широкому і вузькому значенні. У широкому значенні «сек'юритизацію» розуміється як переміщення міжнародного фінансування з ринку кредитів на грошовий ринок і ринки капіталу; заміна кредитного фінансування схемами, орієнтованими на випуск цінних паперів; виведення банків із схем

фінансування. «Сек'юритизація» у вузькому значенні – це «інноваційна техніка фінансування; основна ідея: списання фінансових активів з балансу підприємства та їх рефінансування за допомогою випуску цінних паперів на міжнародному ринку та ринку капіталів» [2].

Таблиця 1

Обсяг факторингу в країнах Європи за 2014 рік, млн євро

№	Країна	Кількість факторингових компаній	Місце країни в рейтингу за кількістю факторингових компаній	Загальний обсяг факторингу	Місце країни в рейтингу за обсягом факторингу
1	Австрія	4	29	16400	15
2	Бельгія	5	27	55374	4
3	Болгарія	7	17	1728	26
4	Великобританія	40	5	16400	13
5	Греція	6	24	2827	21
6	Данія	6	23	10463	17
7	Естонія	4	28	2010	25
8	Ірландія	6	22	183	34
9	Іспанія	18	10	112976	3
10	Італія	40	4	183004	2
11	Кіпр	2	32	2671	23
12	Латвія	6	21	680	29
13	Литва	7	16	5550	19
14	Люксембург	1	34	339	31
15	Мальта	2	31	296	33
16	Молдова	1	33	13	35
17	Нідерланди	5	26	53378	5
18	Німеччина	190	1	13017	16
19	Норвегія	6	20	17182	14
20	Польща	35	6	33497	7
21	Португалія	14	14	21404	11
22	Росія	64	3	29170	8
23	Румунія	16	12	2700	22
24	Сербія	12	15	306	32
25	Словакія	5	25	1036	27
26	Словенія	3	30	563	30
27	Турція	76	2	41229	6
28	Угорщина	18	9	25476	10
29	Україна	23	8	1035	28
30	Фінляндія	-	35	20554	12
31	Франція	14	13	189880	1
32	Хорватія	17	11	2498	24
33	Чеська Республіка	6	19	5912	18
34	Швейцарія	6	18	3832	20
35	Швеція	30	7	28290	9
36	Загалом	695	-	1487986	-

Джерело: [11].

Згідно із «Фінансово-кредитним енциклопедичним словником» під сек'юритизацією потрібно розуміти тенденцію зростання ролі цінних паперів та інструментів на їхній основі на ринку капіталів, залучення фінансування шляхом випуску

цінних паперів та інструментів на їхній основі замість залучення банківських позичок [9].

У Положенні Комісії з цінних паперів і бірж США від 18 січня 2005 р. указується, що сек'юритизація активів – це «цінні папери, що випускаються під певний дискретний потік майбутніх грошових надходжень чи інші фінансові активи, постійні або оборотні, які за своєю природою конвертуються в грошові надходження протягом установленого періоду часу, а також певні права чи інші фінансові активи, призначені для забезпечення випуску або своєчасного розподілу грошових надходжень власникові цих цінних паперів» [12].

Аналіз праць зарубіжних і українських дослідників, у яких подано визначення терміна «сек'юритизація активів», дозволяє зробити висновок, що однозначних трактувань немає, але наявний широкий спектр думок і тлумачень цього поняття. Отже, існує різне розуміння сутності сек'юритизації. На сьогодні переважає думка тих авторів, які акцентують увагу на тому, що сек'юритизація – це процес трансформації неліквідних або низьколіквідних активів у ліквідні [1, с. 452; 2, с. 37; 3, с. 917].

З огляду на викладене потрібно дати визначення, яке охоплювало б основні ознаки й сутнісні характеристики сек'юритизації саме факторингових активів, які виділяють як вітчизняні, так і зарубіжні автори.

Уважаємо, що під сек'юритизацією факторингових активів потрібно розуміти комплекс майнових відносин, які складаються між учасниками угоди з приводу залучення факторами вигідного фінансування нових факторингових проектів.

Сек'юритизація факторингових активів охоплює складний комплекс договірних відносин, що складається з трьох найважливіших елементів:

- відносин із відступлення або продажу прав на активи;
- формування заставного забезпечення для їх використання під час емісії цінних паперів;
- проведення емісії таких паперів.

Сек'юритизація так само може бути і інструментом, який дозволяє компанії залучити фінансування шляхом випуску цінних паперів, забезпечених конкретним активом. Механізм сек'юритизації полягає у відділенні деяких активів від решти майна підприємства для передачі їх спеціально створеному фінансовому посереднику, який рефінансує їх на грошовому ринку або на ринку капіталу. Згодом грошові потоки, генеровані сек'юритизованим активом, будуть спрямовані на обслуговування залученого боргу (на виплату відсотків і погашення основного боргу).

У світовій практиці сек'юритизація існує в різних формах.

Залежно від типу активів виділяють:

- сек'юритизацію майбутніх надходжень (future flow securitization);
- сек'юритизацію наявних активів (existing-assets securitization);
- сек'юритизацію боргових зобов'язань (Collateralized Debt Obligations, CDOs);
- корпоративну сек'юритизацію (corporate securitization).

Залежно від способу відокремлення активів від оригінатора існує:

- сек'юритизація за допомогою прямого продажу активів (класична);
- сек'юритизація за допомогою штучного відокремлення або створення активів (синтетична).

Залежно від місцезнаходження емітента:

- внутрішні угоди (domestic transactions), коли емітент перебуває в тій же країні, що й оригінатор;
- транскордонні угоди (cross-border transactions), коли емітент і оригінатор знаходяться у різних країнах.

Залежно від мети проведення виділяють різні схеми побудови сек'юритизації активів. Багатокритеріальну класифікацію угод сек'юритизації подано в табл. 2. Наведена класифікація включає не лише традиційні критерії аналізу, такі як вид активу, ступінь його передачі, а й специфічні, наприклад способи хеджування та структурування угоди.

Таблиця 2

Класифікація угод сек'юритизації		
Критерій аналізу	Різновиди угоди	Характеристика
Спеціалізація бізнесу	Сек'юритизація невеликих угод факторингу Сек'юритизація великомасштабних угод факторингу Сек'юритизація бізнесу або корпоративна сек'юритизація	Малі / середні підприємства; Великі універсальні компанії; Промислове обладнання; Диверсифікований факторинговий портфель із різних видів активів
Вид використуваних активів	Житлова, комерційна іпотека Неіпотечні кредити (автокредити, позики студентам, споживчі кредити) Дебіторська заборгованість за кредитними картками Торгово-експортні контракти Заборгованість за договорами лізингу Запаси підприємства Заборгованість за договорами факторингу	Сек'юритизація іпотеки Сек'юритизація активів
Ступінь передачі активів компанії спеціального призначення	Класичні угоди Синтетичні угоди	Реальний продаж активів фінансовим посередникам Передача ризику фінансовим посередникам, що не призводять до продажу активів
Форма передачі активів	Договір купівлі-продажу Договір міни Договір цесії	Продаж Обмін Уступка
Склад учасників	Автономна Кондуїтна	Проводиться одним фінансовим посередником Кондуїт може складатися з декількох фінансових посередників
Спосіб структурування угоди	Прямий розподіл Непрямий розподіл	Пропорційний розподіл потоку платежів Послідовний розподіл платежів
Спосіб хеджування ризиків	Внутрішні способи захисту Зовнішні способи захисту	Використання механізмів, убудованих в угоду сек'юритизації Залучення сторін, які не беруть участі в угоді

Джерело: склав автор.

Сек'юритизація відкриває доступ до нових інвесторів і, отже, дозволяє знизити ризик рефінансування, тобто великі, середні і навіть невеликі компанії мо-

жуть отримати альтернативне джерело фінансування у вигляді сек'юритизації, забезпеченої активами. Однак на сьогодні, як зазначалося раніше, сек'юритизація не є одним з основних джерел фінансування факторингової компанії.

Можна говорити, що як і будь-яка інша компанія, факторингова може використовувати різні джерела фінансування залежно від цілей і фінансової стратегії підприємства. Аналіз наведених нижче факторів для вибору джерела фінансування дозволить факторинговій компанії зробити вибір на користь того чи іншого інструменту:

1. Вартість даного джерела фінансування.
2. Вплив на фінансові показники компанії.
3. Вплив на рейтинг кредитоспроможності.
4. Ризики, пов'язані з використанням даного фінансового інструменту.
5. Обмеження, що виставляє кредитор залежно від джерела фінансування.
6. Гнучкість виплат (схема погашення платежів, терміни і періодичність).
7. Кон'юнктура грошових ринків (прогноз майбутніх процентних ставок).
8. Прибутковість компанії та наявність ліквідного забезпечення.
9. Стабільність і своєчасність виконання операцій (відсоток безнадійних боргів у дебіторській заборгованості).
10. Ставки податків.
11. Макроекономічні параметри країни-кредитора (темпи інфляції, політична стабільність, рейтинг тощо).

Факторингова компанія більше ніж будь-яка інша компанії та кредитна установа відчуває потребу в позиковому капіталі. В Україні, як правило, факторинговими компаніями є дочірні фірми при великих банках. Це пов'язано з тим, що факторингові операції вимагають залучення великих коштів, яких самі факторингові компанії спочатку не мають, а отримують їх від «материнського банку» на умовах пільгового кредитування.

На збільшуваному ринку факторингових послуг обсяг наданого фінансування прямо залежить від здатності фактора забезпечити необхідну ресурсну базу. Різноманітність і вартість джерел ресурсів, а також якість управління активами і пасивами – це найважливіші фактори, що визначають зацікавленість компанії в здійсненні угод сек'юритизації.

Перелік найчастіших причин для здійснення сек'юритизації:

- диверсифікація джерел фінансування;
- зниження вартості фінансування;
- гнучке джерело фінансування;
- підвищення ліквідності;
- ефективний розподіл ризиків;
- покращення показників балансу;
- покращення фінансових показників.

Оцінити ефективність сек'юритизації кожна компанія може, провівши компаративний аналіз сек'юритизації з іншими джерелами фінансування. Для факторингової компанії базою для порівняння може служити банківський кредит, ставка за яким становить альтернативну вартість фінансування.

Висновки. Отже, ефективність сек'юритизації факторингових активів носить комплексний характер. Крім досягнення економічної ефективності, сек'юритизація дозволяє компанії підвищити імідж на ринку. Створення кредитної історії

спрощує для компанії отримання кредитів у майбутньому. Водночас спостерігається ще один ефект сек'юритизації, коли за рахунок реструктуризації потоку платежів акумулюються додаткові кошти для фінансування факторингових проектів. Перспективним напрямом дослідження є диверсифікація факторингових ризиків.

Бібліографічні посилання

1. **Арнольд Г.** Руководство по корпоративным финансам. Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / Г. Арнольд. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 752 с.
2. **Бэр Х. П.** Секьюритизация активов : секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х. П. Бэр ; пер. с нем. Ю. М. Алексеев, О. М. Иванов. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 624 с.
3. **Ван Хорн Д. К.** Основы финансового менеджмента / Д. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович. – 12-е изд. ; пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2007. – 1232 с.
4. **Кожина Л. М.** Снижения риска выполнения факторинговых операций : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Л. М. Кожина. – М., 2008. – 150с.
5. **Лаврик М. Ю.** Эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / М. Ю. Лаврик. – М., 2005. – 143 с.
6. **Леднев М. В.** Управление конкурентоспособностью факторинговой компании : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. В. Леднев. – М., 2009. – 174 с.
7. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua>
8. **Покаместов И. Е.** Эффективная организация факторингового бизнеса : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / И. Е. Покаместов. – М., 2007. – 27 с.
9. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / колл. авт. ; под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
10. **Чинахова С. Е.** Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности при осуществлении факторинговых операций : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / С. Е. Чинахова. – Тольятти, 2007. – 22 с.
11. Factors Chain International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fci.nl>
12. Litigation Release No. 19037 / January 18, 2005 [Електронний ресурс] // U.S. SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION. – 2005. – Режим доступу : <https://www.sec.gov/litigation/litreleases/lr19037.htm>.

Надійшла до редколегії 21.05.2015

УДК 338.488.2 : 640.412 : 330.341.1

К. А. Галасюк

Одеський національний економічний університет

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено основні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Охарактеризовано кожну з наданих методик, з'ясовано їхні переваги та недоліки.

Ключові слова: інноваційний потенціал, оцінка, підходи, підприємство.

Исследованы основные подходы к оценке инновационного потенциала предприятия. Приведена характеристика каждой из представленных методик, выделены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: инновационный потенциал, оценка, подходы, предприятие.

The article scrutinizes the main approaches to enterprise innovative potential assessment. The work provides the characteristics of each of the presented methods emphasizing their benefits and shortcomings.

Keywords: innovative potential, assessment, approaches, enterprise.

На сучасному етапі розвитку економічне зростання підприємств неможливе без з'ясування природи складових та структури інноваційного потенціалу підприємства, а також формування методики його оцінки.

Проблеми оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства розглядаються в роботах науковців Г. В. Верещагіної, С. М. Ілляшенко, Н. В. Краснокутської, Л. В. Лоциної, В. М. Милашенко та інших.

Однак і досі відкритою є проблема методики оцінки підприємств сфери послуг. Отже, основним завданням даної статті є аналітична оцінка інноваційного потенціалу промислових підприємств з метою формування методики оцінки інноваційного потенціалу підприємств сфери послуг.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства дозволяє реально оцінити стан і готовність підприємства до інноваційних перетворень, проаналізувати тенденції розвитку, виявити основні переваги і «слабкі» місця, підготувати рекомендації щодо формування інноваційної стратегії підприємства, яка дозволить зміцнити позиції на ринку.

Науковцями пропонуються різні комбінації систем складових, що визначають рівень інноваційного потенціалу. Частіше за все висуваються такі сукупності його складових:

- кадрова, науково-технічна, виробничо-технологічна, фінансово-економічна [1];
- інтелектуальна, кадрова, інтерфейсна, ринкова, інформаційна, науково-дослідна, технологічна [2];
- фінансова, кадрова, матеріально-технічна, інформаційна, ринкова [3];
- кадрова, інформаційна, матеріально-технічна, фінансова [4]

Далі звернемо увагу на методику, розроблену Північно-Східним науковим центром Національної академії наук України та Міністерства освіти і науки України [5]. Автори дослідження виділяють такі об'єкти оцінювання інноваційного потенціалу: організаційно-управлінська система підприємства, персонал працівників, виробнича і науково-технічна база, ринкова активність, показники поточної фінансово-господарської діяльності. Для виділених вище об'єктів оцінювання інноваційного потенціалу пропонується сукупність критеріїв оцінки, наведену на рис. 1.

Наведена методика охоплює широкий спектр об'єктів дослідження. Проводять оцінку продукції та послуг підприємства, споживачів продукції та послуг, організаційно-управлінської системи, кадрового складу, вікової структури основного виробничого обладнання, рівня технологій підприємства, інноваційної діяльності, інформаційних технологій та комунікацій, ринкової діяльності підприємства, структури джерел фінансування інноваційних витрат, виставкової та рекламної діяльності.

Вагові коефіцієнти, що використовують у цій методиці, визначають за участю залучених експертів. Кожному варіанту якісної оцінки експерта за кожним з критеріїв присвоюється певний діапазон кількісних значень в інтервалі 0–10 балів: оцінка «високий» за певним критерієм відповідає присвоєнню йому чисельного значення, що міститься в інтервалі від 8 до 10 балів, оцінка «середній» – від 4 до 7,9 балів, оцінка «низький» – від 0 до 3,9 балів. У такому випадку розрахункове значення інноваційного потенціалу підприємства дорівнюватиме:

$$ІП_i = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \cdot P_i}{\sum_{i=1}^n P_i}, \quad (1)$$

де K_i – чисельне значення i -го критерію;

P_i – його ваговий коефіцієнт,

n – число критеріїв оцінки.

На нашу думку, наведена методика є простою для розуміння і розрахунку. Перевагою цього підходу є те, що в ньому використовують якісну оцінку експертним шляхом, а також кількісну оцінку на підставі даних звітності підприємств про інноваційну діяльність. Пропонована методика може використовуватися виключно промисловими підприємствами, які здійснюють облік показників інноваційної діяльності. Це, безумовно, є її недоліком. Знайти деякі з наведених показників для підприємств сфери послуг виявляється не завжди можливим. Наприклад, такі показники інноваційної діяльності як частка витрат на придбання зовнішніх знань в обсязі річних інноваційних витрат, частка витрат на НДДКР в обсязі річних інноваційних витрат та інші не відбиваються у звітності підприємств готельного господарства.

Діагностичним методом оцінки інноваційного потенціалу підприємства пропонує скористатися Г. В. Верещагіна [6]. Такий підхід застосовують за обмежень у термінах, за відсутності або недоступності інформації про організацію. Для отримання необхідних даних розробляють спеціальні загальні анкети блокових оцінок, у яких експерти проводять оцінку за 5-бальною шкалою: 1 бал – дуже сильна сторона інноваційного потенціалу; 2 бали – гарний стан, не потребує змін, сильна сторона; 3 бали – середній стан, вимагає деяких обмежених змін; 4 бали – поганий стан, вимагає серйозних змін; 5 балів – дуже поганий стан, вимагає радикальних перетворень.

Продукція, послуги підприємства		Вікова структура основного виробничого обладнання		Структура джерел фінансування інноваційних витрат
<u>Назва продукції, послуги</u> Питома вага в загальному обсязі (%) Ступінь новизни (років) Патентний захист Розробник Наукоємність (%)		<u>Тип обладнання:</u> Верстатне обладнання Ковальсько-пресове обладнання	До 5 років 5–10 років 10–15 років Понад 15 років	Власні кошти Кредити банків Зовнішні інвестиції Випуск акцій Венчурний капітал
Організаційно-управлінська система		Інноваційна діяльність		Рекламна діяльність
		Частка інноваційних витрат у загальних виробничих витратах (%)	Частка витрат на придбання зовнішніх знань в обсязі річних інноваційних витрат (%)	Реклама на ТВ Сайт Періодичні масові видання Періодичні спеціалізовані видання Буклети Зовнішня реклама (банери) Реклама у транспорті Сувенірна продукція
<u>Функція управління:</u> Маркетинг Стратегічне планування Дослідження та розробки Управління інтелектуальною власністю Міжнародне співробітництво	Назва відповідного підрозділу Кількість виконавців, усього (люд.) та у % до загальної кількості підрозділів управління Кому підпорядковано в дирекції (посада)	Частка витрат на придбання нового обладнання в річних інноваційних витратах (%)	Частка витрат на НДДКР в обсязі річних інноваційних витрат, всього (%)	Участь у виставках, ярмарках, національних і міжнародних конкурсах продукції
		Кількість засвоєних нових виробничих технологій (одиниць)	Частка інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва (у вартісному вираженні) (%)	
		Кількість засвоєних нових організаційних технологій (одиниць)		Ярмарки (одиниць) Виставки (одиниць) Конкурси (одиниць)
Характеристики кадрового складу				
<u>Посада:</u> Директор Головний інженер Заступник економіста Керівник маркетингу Керівник НДДКР Керівник з інформації та комунікацій Головний технолог	Вік Базова освіта (ВНЗ, рік) Друга вища освіта (ВНЗ, рік) Стажування за кордоном Науковий ступінь	Частка витрат на придбання прав інтелектуальної власності та підтримання їх у силі в обсязі річних інноваційних витрат (%)	Частка витрат на рекламу в загальних виробничих витратах (%)	

Рис. 1. Методика оцінки рівня інноваційного потенціалу
(джерело: склав автор на підставі [5])

Згідно з моделлю, поданою на рис. 2, інноваційний потенціал підприємства можна оцінити за допомогою п'яти блоків, що охоплюють весь внутрішній стан організації.



Рис. 2. Модель оцінки інноваційного потенціалу підприємства
(джерело: склав автор на підставі [6, с. 277–279])

Кожен із підрозділів отримує відповідні бали від експертів та наприкінці дослідження виводять загальну оцінку стану кожного з блоків, після чого визначають підсумковий результат.

Застосування такої моделі оцінки інноваційного потенціалу на підприємствах сфери послуг виявляється заважким, оскільки більшість показників неможливо оцінити.

Далі звернемося до роботи Н. В. Краснокутської [7], де інноваційний потенціал оцінено за допомогою кількох методів:

1) детальний – інноваційний потенціал оцінюють на стадії обґрунтування інновації та підготовки проекту до його розроблення і реалізації. Схема оцінювання інноваційного потенціалу за таким підходом передбачає:

- оцінку стану внутрішніх підсистем підприємства (SWOT-аналіз): управлінська (принципи і стиль керівництва); ресурсна (матеріально-технічна, трудова, фінансова, інформаційна); товарна (нові продукти, послуги); функційна (дослідження, виробництво, збут); організаційна (структура, організація праці та виробництва);

- інтегральну оцінку: готовність досягати стратегічних цілей, здатність забезпечити реалізацію інновацій, відповідність внутрішнього і зовнішнього середовищ особливостям інновацій. Проводиться за схемою: проект – ресурс – функція;

2) діагностичний – реалізується в аналізі та діагнозі стану організації з обмеженого кола параметрів: вхідні (кількість і якість ресурсів); вихідні (результативні показники ефективності виробництва); структурні (відображають внутрішній стан основних фондів, персоналу, організаційної структури); функційні (показники роботи служб і відділів підприємства); локальні (ураховують одне відхилення від цілей); комплексні (ураховують кілька відхилень від цілей); залежні (діагностика стану організації за сукупністю показників).

У своїй праці Л. В. Лощина та В. М. Милашенко розглядають підхід до вимірювання інтегрального показника інноваційного потенціалу, який полягає в застосуванні методів багатовимірної аналізу, що дозволяють за сукупністю індивідуальних показників отримати інтегральний показник [3]. Для визначення інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємства автори пропонують використовувати метод відстаней.

Однією з умов застосування цього методу є стандартизація значень економічних показників, які входять до матриці досліджень і розподіляються на стимулятори (показники, зростання яких є бажаним) і дестимулятори (показники, зростання яких є небажаним). Розподіляючи показники на дві групи, формують еталонний показник, який характеризується максимальними значеннями показників-стимуляторів і мінімальними значеннями показників-дестимуляторів. Після визначення відстаней c_{io} між показником, що аналізується, і еталонним показником обчислюють інтегральний показник y_i за формулою:

$$y_i = 1 - \frac{c_{io}}{c_0}, \quad (2)$$

$$\text{де } c_o = \bar{c}_0 + 2S_0; \bar{c}_0 = \sum_{i=1}^n \frac{c_{io}}{n}; S_0 = \left[\sum_{i=1}^n (c_{io} - \bar{c}_0)^2 / n \right]^{\frac{1}{2}};$$

n – кількість показників;

S_o – відстань між n -ним показником системи та еталонним показником.

Значення інтегрального показника змінюється в інтервалі від нуля до одиниці. Чим ближче значення y_i до 1, тим вищим є інноваційний потенціал підприємства.

Висновки. Проведений аналіз підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємств дозволяє зробити певні висновки. Так, серед чинних методик було

виявлено, що набір показників для оцінки рівня інноваційного потенціалу має незначну варіативність, і обов'язково включає кадрові, фінансові та ресурсні складові. На нашу думку, спектр складових, за якими оцінюють інноваційний потенціал, має бути ширшим та гнучкішим. Деякі з розглянутих методик не можуть застосовуватися підприємствами сфери послуг, оскільки враховують показники, отримання яких для цих підприємств неможливе. Зауважимо, що проводячи дослідження за наведеними методиками, не використовують багатовимірні математико-статистичні методи аналізу, які набувають поширення. Отже, перспективами наступних досліджень буде розгляд наявних математико-статистичних методів аналізу рівня інноваційного потенціалу підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Власова Н. О.** Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / Н. О. Власова, В. А. Гросул, І. Ю. Мелушова. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 309 с.
2. **Ілляшенко С. М.** Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
3. **Лощина Л. В.** Комплексна оцінка інноваційного потенціалу підприємства: теоретико-методичні підходи / Л. В. Лощина, В. М. Милашенко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – № 3 (13). – С. 163–167.
4. **Коваль Н. В.** Проблеми оцінювання інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_1/156.pdf
5. Методика Северо-Восточного научного центра Национальной академии наук Украины и Министерства образования Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/08/metodika.doc>
6. Управління інноваційною діяльністю : монографія / Верещагіна Г. В., Омеласенко Н. М., Сігаєва Т. Є. та ін. ; за заг. ред. О. М. Ястремської та Г. В. Верещагіної. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 402 с.
7. **Краснокутська Н. В.** Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К. : КНТЕУ, 2003. – 504 с.

Надійшла до редколегії 20.05.2015

Б. В. Копильчак*Львівський національний університет імені Івана Франка***ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ЯК МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ**

У статті наведено ключові аспекти застосування проектного підходу як одного з ефективних механізмів маркетингових комунікацій. Розглянуто приклад застосування методу як у внутрішньому рекламуванні товару, тобто власними силами, так і в рекламі на замовлення. Охарактеризовано ефективність та основні переваги підходу у сфері маркетингових комунікацій.

Ключові слова: група компаній, реклама, ATL та BTL комунікації, ринок автомобілів.

В статье приведены ключевые аспекты использования проектного подхода как одного из эффективных механизмов маркетинговых коммуникаций. Рассмотрен пример использования метода как при внутреннем рекламировании товара, то есть собственными силами, так и в рекламе на заказ. Охарактеризована эффективность и основные преимущества подхода в сфере маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: группа компаний, реклама, ATL и BTL коммуникации, рынок автомобилей

The article provides the key aspects of employing project-based approach as an effective management mechanism for marketing communications. The instance of using this given method both for internal product advertising, i.e. by own internal advertising means, and for pe-ordered advertising is considered. The paper furthers characterizes the efficiency and major benefits of the approach in marketing communications.

Keywords: groups of companies, advertising, ATL and BTL communications, car market.

Технологічний та інформаційний прогрес початку ХХІ ст. сприяв розвитку як традиційних (телебачення, радіо, преса), так й інноваційних засобів маркетингових комунікацій (Інтернет, комунікації на транспорті тощо). Ураховуючи потреби споживачів та тенденції на світових ринках, компанії витрачають усе більше коштів та зусиль на інформування покупців про нові розробки та старі пропозиції.

Економічна ситуація в Україні в середині 2000-х сприяла зростанню пропозиції на ринку автомобілів. Однак в останні кризові роки багато компаній було змушено скоротити або припинити свою діяльність. Однією з причин низької конкурентоспроможності є помилки в маркетингу, а точніше – у маркетинговій комунікації.

Актуальність теми роботи пояснюється тим, що в сучасному українському економічному середовищі компанії, які впроваджують проектний підхід в управлінні маркетинговими комунікаціями, отримують конкурентну перевагу і здатні ефективніше протистояти змінам.

В економічній літературі все більше уваги приділяють питанню застосування проектного підходу як механізму ефективного управління. Це питання досліджують такі науковці, як В. Аронова, В. Божкова, М. Буян, Т. Сазонова, Г. Тарасюк, І. Чикаренко та інші.

Проте сьогодні недостатньо уваги приділено проблемам використання маркетингових комунікацій та задоволення інформованості споживачів. Так, Т. Сазонова зосереджує увагу на впровадженні проектного підходу як методології управління діяльністю аграрних підприємств, В. Аронова – на наукових положеннях підходу, а М. Буян – на його специфічних проявах [1; 2; 5].

Метою статті є розкрити принципи практичного застосування проектного підходу в управлінні маркетинговими комунікаціями.

З проектною діяльністю так чи інакше мали справу всі сучасні компанії, адже проект – це соціально-економічна система, обмежена в часі, і яка включає реструктуризацію, проведення реконструкції, відкриття нових видів бізнесу, випуску нової продукції, послуг тощо. За словами Т. Сазонової, саме проектні системи створюють інноваційні передумови розвитку організації, сприяють трансформації як бізнесу в цілому, так і управлінської діяльності зокрема [5].

Управління проектами на сьогодні є однією з найбільш актуальних та прогресивних управлінських технологій, що продовжує швидко розвиватися. Напрямі застосування концепції проектного менеджменту, уважає О. Федорчак, надзвичайно багато, і вони можуть охоплювати практично всі сфери людського життя [9].

Проектний підхід до управління маркетинговою комунікацією посилює значення контролю й урахування факторів, що визначають зростання підприємства. Головне завдання управління маркетинговою діяльністю, на думку В. Аронової, зводиться до проектного управління маркетингових технологій, використання технічних засобів та методів здійснення маркетингової діяльності [1].

Маркетингову комунікацію групи компаній «НІКО» спрямовано на побудову позитивного іміджу, просування бренду і зростання результативності її основної діяльності. Проектний підхід застосовують у двох ключових сферах маркетингової комунікації, а саме ATL та BTL. Для ознайомлення з напрямками діяльності компанії потрібно визначитися із цими поняттями.

ATL (з англ. Above The Line) – реклама на замовлення (рекламні заходи, які замовляються стороннім (зовнішнім) організаціям (рекламним агентствам, періодичним виданням, радіо- та телекомпаніям), а не проводяться співробітниками фірми чи рекламного агентства; вартість цієї реклами не входить до бюджету рекламного відділу фірми чи до вартості послуг рекламного агентства (перебуває «над межею»)) [3].

BTL (з англ. Below The Line) – внутрішнє рекламування, рекламування власними силами (рекламні заходи, які проводяться співробітниками компанії без залучення сторонніх організацій (рекламних агентств, періодичних видань, радіо- та телекомпаній) та які не потребують виплати агентських комісійних; вартість цієї реклами входить до бюджету рекламного відділу фірми чи до вартості послуг рекламного агентства (перебуває «під межею»)) [3].

У назвах стратегій «Above The Line» («вище лінії») і «Below The Line» («нижче лінії») так звана образна «лінія» розділяє дві маркетингові філософії [6]. Межу цієї «лінії» чітко дотепер не визначено, а поділ маркетингових філософій засновано на трьох ключових якостях, які відрізняють сьогоденні рекламні методи від основних робочих підходів недавнього минулого.

В умовах частих змін загальноекономічної ситуації в державі автомобільний ринок зазнає значних перетворень. В основному зміни мають негативний характер, що погіршує настрої потенційних покупців. Група компаній «НІКО» в ATL сфері передбачає довгострокові та масові проекти. В основному це зумовлено короткотерміновим рекламним ефектом таких заходів. Серед ключових проектів компанії, які мають системний характер і проводяться вже не один рік, варто виділити рекламу на радіо та телебаченні, ведення офіційного сайту, зовнішню рекламу у Львові та Львівській області, а також рекламу через соціальну мережу Facebook. Детальне ознайомлення з особливостями ведення кожного

з проектів дозволить оцінити проектний підхід в управлінні маркетинговою діяльністю.

Основу рекламних оголошень на радіо у структурі «НІКО» становлять короткі оголошення, які повідомляють слухачів про різноманітні заходи, акції і тест-драйви. Зважаючи на потребу в залученні максимальної аудиторії, реклама проводиться одночасно на кількох радіостанціях протягом усього календарного року. З кількістю виходів та загальним часом в ефірі в квітні 2014 р. можна ознайомитися нижче (табл. 1).

Щодо конкретних радіопроєктів, то таким можна вважати радіопрограму «Анатомія Драйву», яка виходить в ефірі Радіо Галичина. Ключовим маркетинговим елементом програми є 20-секундний цікавий факт з історії одного з автомобільних брендів компанії, а також 20-секундний рекламний блок «НІКО» як спонсора програми. Ще одна радіопередача, спонсором якої є компанія, – програма «Графік» на радіо Люкс працює за схожим сценарієм: 10-секундний рекламний ролик у кінці передачі, у якому повідомляється про рух транспорту на дорогах Львова.

Таблиця 1

Реклама компаній на радіостанціях [7]

Назва станції	Кількість виходів	Кількість секунд
HIT FM	100	3000
KISS	120	3600
Радіо Мелодія	120	3600
ROKS	120	3600
GALA-RADIO	120	3600
ERA FM	120	3600
Загалом	700	21000

Джерело: [7].

Компанія «НІКО» співпрацює з локальними телеканалами: 12 канал, 24 канал і ZIK. На цих телеканалах показують рекламні сюжети між програмами, повідомлення про найближчі заходи та акції. Компанія «НІКО» запрошує репортерів телеканалів для зйомок новин та актуальних інтерв'ю.

Через зміни сфер зацікавлень потенційних покупців компанії змінюються і маркетингові технології. Соціальні мережі стали активним фактором у житті пересічного громадянина, тому група компаній «НІКО» не втрачає нагоди охопити Інтернет-аудиторії, а саме аудиторію користувачів соціальної мережі Facebook. Компанією було запущено проект зі створення і подальшого функціонування сторінок брендів, які пропонуються покупцям в автосалонах. Нижче подано статистичні показники відвідуваності офіційних сторінок кожного з брендів (табл. 2).

Ця інформація дозволяє вирахувати тенденцію до зростання загальної кількості осіб, які переглядали записи зі сторінок, що визначає ефективність цього проекту в умовах змін ринку.

Ще одним з методів ATL комунікацій, яким послуговується група компаній «НІКО», є sms- та e-mail-розсилка. В основному її проводять у межах певних BTL проектів для зацікавленого контингенту, а також у межах проекту «Програма лояльності», яку опишемо нижче, як критерію ефективності інших маркетингових проектів.

Компанії пропонують автомобілі різного класу, через що сегменти їх покупців також різняться. Навіть якщо фінансові зміни значно вплинули на

певний сектор (наприклад, зростання курсу долара вплинуло на купівельну спроможність середнього класу, а це марки Mitsubishi та Mazda), то на інших секторах вони можуть не позначатися (кількість проданих автомобілів марки Audi та Alfa Romeo незмінні, тому що це сегмент багатих покупців). Саме тому BTL проекти компанії варто розглядати не за їхнім характером (заходи, тест-драйви, майстер-класи, виставки), а за об'єктом реклами – брендом.

Та перш ніж ознайомитися з особливостями проведення заходів щодо кожного з брендів варто розглянути проекти, які прямо стосуються кожного з них. Таким можна вважати мультипроект, який поєднав у собі одночасно три цільових монопроекти, а саме: «Mazda дні у вихідні!», ««НІКО» дні у вихідні! (FIAT)» та ««НІКО» дні у вихідні! (Mitsubishi)». Структура цих трьох проектів ідентична, а ось наповнення різниться.

Таблиця 2

Відвідуваність користувачами офіційних сторінок Facebook

Марка/місяць	Mitsubishi	Audi	Mazda	Yamaha	Fiat	Усього, кількість осіб
Квітень 2014						
Тематичні пости ((від англ. post) – окремий запис у веб-форумі або соціальній мережі)	13	7	13	7	14	54
Нові Like ((укр. подобатися) – функція, що дозволяє друзям користувача бачити зміну його статусу), Share (укр. ділитися) – функція, що дозволяє тематичному посту з'явитися на стрічці новин користувача, і відповідно бачити наявну в ньому інформацію всім друзям), коментарі	183	144	477	46	398	1248
Користувачі, які бачили пости (охоплення)	516	443	692	135	923	2709
Липень 2014						
Тематичні пости	12	14	4	12	5	47
Нові Like, Share, коментарі	179	991	91	426	245	1932
Користувачі, які бачили пости (охоплення)	673	1882	106	370	222	3253
Жовтень 2014						
Тематичні пости	19	3	7	10	9	48
Нові Like, Share, коментарі	320	70	227	194	250	1061
Користувачі, які бачили пости (охоплення)	2056	672	1230	1663	764	6385

Джерело: [7].

Проекти можна класифікувати, як зазначає Г. М. Тарасюк, за класом, тобто за складом і структурою самого проекту:

- монопроект – окремий проект різних типів, видів та масштабів;
- мультипроект – комплексний проект, що складається з низки монопроектів і потребує застосування проектного управління;
- мегапроект – цільові програми розвитку регіонів, галузей та інших утворень, які включають до свого складу низку моно- і мультипроектів [8].

Так, наприклад, передумови для організації та проведення заходу однакові для кожної марки автомобілів: просування автомобільного ряду бренду, донесення інформації за акційними пропозиціями, сезонне збільшення відвідувачів у ТРЦ «Кінг Крос Леополіс», а також закріплення позитивного іміджу дилерського центру як компанії, орієнтованої на клієнта. Це стосується також і медіапідтримки,

і механіки BTL. Щодо медіа, то передбачалося розміщення та постійне оновлення інформації у Facebook, а також розміщення банерів та прес-, постстрелізів і фото учасників на сайті. Комунікацію BTL тут побудовано на розміщенні в зоні проведення акції автомобіля, з його подальшою заміною через десять днів на іншу модель тієї ж марки. Також цей проект передбачає роботу консультантів із продажу в зоні експозиції автомобіля. Крім того, щосуботи або щонеділі проводиться розіграш у зоні «виставкового авто» із залученням усіх відвідувачів торгового центру (тривалість 2–3 години), водночас промоутери запрошують усіх до зони автомобіля.

Єдине, що відрізняє ці проекти між собою, крім самих автомобілів, – їхні концепції. Так, у період проведення «Mazda дні у вихідні!» усі, хто хотів, отримували можливість виграти тур на двох у Буковель (усього розігрувалося 5 сертифікатів на тури) після заповнення анкети та участі в розіграші. Механізм цього проекту полягав у тому, що ті, хто бажав брати участь в акції, заповнювали анкету (електронна пошта, телефон, адреса) з перфорацією посередині (одна половинка опускається клієнтом в урну, а друга залишається в нього). Усі, хто заповнив анкету, повинні були зареєструватися на тест-драйв автомобілів Mazda (M3, M6, CX5) і відвідати для цього ДЦ «Захід Моторс». Після цього учасники отримували можливість узяти участь у розіграші туру в Буковель. Участь у розіграші в кінці кожного тижня липня брали анкети учасників, які вже провели тест-драйв автомобілів Mazda.

Концепцію ««НІКО» дні у вихідні!» було спрямовано на дитячу аудиторію. Під час промоції FIAT діткам потрібно було намалювати ангела для солдата, який перебуває в зоні АТО. Після цього серед учасників розігрувалися квитки до Кінопалацу на дитячі фільми. А в кінці місяця розігрувалося 5 наплічників для дітей, які брали участь в акції протягом місяця.

Реклама бренду Mitsubishi не була розважальною чи інтерактивною. Концепція проекту полягала у виготовленні дітьми власноруч сувеніру для солдата, який перебуває в зоні АТО, дорослим водночас було запропоновано долучитися до збору теплих речей для військових та дитячих речей для інтернованої установи (дитячий будинок у межах області).

За аналогічною схемою відбувався й інший BTL проект «Кермуй та відпочивай якісно», який рекламував новинки Mazda CX5 (дизель), оновлений Mitsubishi Outlander та Fiat 500L. Проект позиціонувався як захід, спрямований на встановлення прямого та довготермінового контакту з аудиторією міста та закріплення інформації про автомобілі, а також іміджу компаній-організаторів. Проект полягав у можливості виграти тур на двох по Україні (усього розігрувалося 4 тури) після заповнення анкети та участі в розіграші щонеділі в ТРЦ «Кінг Крос Леополіс» на умовах, аналогічних зазначеним у концепції проекту «Mazda дні у вихідні!».

Значна кількість проектів маркетингової комунікації групи компанії «НІКО» дозволяє їй завжди бути «на слуху» у своїх споживачів. Це досягається завдяки специфіці проектів звернути увагу споживача не лише на цільовий об'єкт реклами, а й на всю групу компанії в цілому.

Перевага використання проектного підходу, вважає І. А. Чикаренко? полягає в тому, що існує певний порядок дій, розроблений командою проекту (інженер проекту, керівник, контролер, бухгалтер тощо) та узгоджений між ними,

і реалізація цих дій іде поступово, крок за кроком [10]. За кожним етапом стежить кожний член команди і вчасно вносить корективи в перебіг проекту для запобігання виникненню негативних ситуацій.

Застосування проектного підходу групою компаній «НІКО» дозволило виділити й оцінити переваги, серед яких можна виділити:

- оптимізація розкладу проекту дозволяє найефективніше розподіляти ресурси організації не лише всередині проекту, а й між іншими поточними проектами;
- можливість присвоювати важливим проектам пріоритети в ресурсах, персоналі, фінансуванні;
- чітке планування робіт під час управління проектами дозволяє регулювати їхню якість;
- вищий ступінь контролю над виділеними проектами;
- досвід, отриманий у ході реалізації окремих проектів, може бути застосований для запобігання помилкам у майбутніх проектах.

Переваги проектного підходу в управлінні маркетинговою комунікацією групи компаній «НІКО» можливі завдяки таким факторам:

- 1) ексклюзивні комунікаційні послуги;
- 2) нестандартна організаційна діяльність;
- 3) постійне вдосконалення системи надання послуг;
- 4) нестабільне середовище [3].
- 5) великий розмір організації.

Важливо взяти до уваги працю і думку А. Кір'якової, яка заявляла, що проектний менеджмент допомагає оптимізувати процеси взаємодії підрозділів, управління ризиками, відстеження етапності та послідовності виконання робіт, конкуренцію між проектами (якщо їх кілька) та мотивацію співробітників, які беруть участь у проектах [4].

Усі ці аспекти проектного підходу, які застосовує група компаній «НІКО», зумовлюють її безперебійну діяльність у кризових умовах та рух на шляху виходу на докризовий рівень. Ефективне управління за допомогою проектного підходу відбувається не лише завдяки вдало розробленому, спланованому і виконаному проекту, а й через вміння на досвіді добирати актуальні напрями проведення проектів та інтуїтивно передбачати перешкоди і небезпеки на шляху його реалізації.

Висновки. Проектний підхід як механізм ефективного управління маркетинговими комунікаціями дозволяє компанії не лише бути конкурентоспроможною на ринку, а й реалізовувати планові заходи в маркетинговій діяльності. Потрібно також відзначити, що він означає особливий стиль стратегії управління маркетинговими комунікаціями, який активно застосовують прогресивні українські компанії.

У перспективі подальших наукових розробок важливо провести порівняльний аналіз ефективності використання проектного підходу у сфері маркетингових комунікацій та визначити напрями його вдосконалення.

Бібліографічні посилання

1. **Аронова В. В.** Інноваційно-проектний підхід до управління змінами в маркетинговій діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / В. В. Аронова // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2012. – № 2. – С. 86–91. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/j-pdf/Uprv_2012_2_13.pdf

2. **Буян М.** Специфіка проектного підходу до впровадження на підприємстві управлінських технологій [Електронний ресурс] / М. Буян // II студентська наукова Інтернет-конференція «Стратегія підприємства: погляд нової генерації економістів». – К., 2013. – Режим доступу : <http://www.conference.spkneu.org/2013/12/spetsifika-proektnogo-pidhodu-do-vpro>
3. ГЛЮСАРИЙ (тлумачний словник) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/glossary>
4. **Кирьякова А.** Тернистый путь повышения эффективности / А. Кирьякова // Бизнес. – 2002. – № 3. – С. 24.
5. **Сазонова Т. О.** Застосування проектного підходу в управлінні аграрними підприємствами [Електронний ресурс] / Т. О. Сазонова, Г. А. Паламарчук // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії: Сер. «Економічні науки». – Полтава, 2012. – Вип. 1(4) – С. 199–204. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/199.pdf>
6. Стратегії «Above The Line» та «Below The Line»: зміна маркетингової філософії [Електронний ресурс] / За матеріалами Winterberry Group. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/tend/tend032.html>
7. Аналітичні матеріали про діяльність ТОВ «НІКО ЗАХІД ПРЕМІУМ» / Офіційний сайт ТОВ «НІКО ЗАХІД ПРЕМІУМ» – офіційного дилера Audi AG у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.audi.lviv.ua>
8. **Тарасюк Г. М.** Управління проектами : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Г. М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2004. – 344 с. – Режим доступу : http://www.pidruchniki.com/19610401/menedzhment/upravlinnya_proektami
9. **Федорчак О. В.** Проектний підхід як інноваційний механізм державного управління [Електронний ресурс] / О. В. Федорчак // Державне управління : теорія та практика : електрон. наук. фах. журн. – К. : НАДУ, 2006. – Вип. 1. – Режим доступу : <http://www.archive.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2006-1/txts/TEKNOLOGIYA/06fovmdm.pdf>
10. **Чикаренко І. А.** Проектний підхід як один із засобів підвищення ефективності діяльності [Електронний ресурс] / І. А. Чикаренко // Теорія та практика державного управління. – Х.: Вид-во ХРІДУ НАДУ «Магістр», 2004. – Вип. 9. Державне управління та місцеве самоврядування : тези IV Міжнар. наук. конгресу, 26 лют. 2004 р. – С. 24–26. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37082.doc.htm

Надійшла до редколегії 22.04.2015

УДК 334.758:65.016.7:621

Є. В. Олійник

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

КЛАСТЕРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ

Досліджено умови створення кластерів у машинобудуванні Україні, шляхи активізації процесу відтворення основних засобів за рахунок розширення інвестиційних можливостей.

Ключові слова: кластер, машинобудівні підприємства, інвестування, механізм.

В статье рассмотрены условия создания кластеров в машиностроении Украины, пути активизации процесса воспроизводства основных средств за счет расширения инвестиционных возможностей.

Ключевые слова: кластер, машиностроительные предприятия, инвестирование, механизм.

The article investigates the conditions for creation of clusters within machine-building sector in Ukraine as well as means of intensifying the process of reproduction of fixed assets by expanding investment opportunities.

Keywords: cluster, machine-building enterprises, investment mechanism.

Українські машинобудівні підприємства, як і вся галузь, мають зайняти належне їм місце економічного та інноваційного «локомотиву» в розвитку національного господарства. Розуміння цього завдання зумовлює проведення системних досліджень сучасних форм організації та функціонування машинобудівних підприємств у розвинених країнах світу в контексті виявлення позитивного досвіду та визначення умов його застосування в національній економіці.

Сучасний етап розвитку глобальної економіки характеризується зміною умов ведення конкурентної боротьби: через посилення інтеграційних процесів на рівні виробничо-економічних систем боротьба переноситься на вищий рівень. Це відбувається переважно у сфері інноваційної активності, глобалізації масштабів діяльності, формування попиту споживачів тощо. Основою цього стали процеси кластеризації виробництва.

Уже на початку 80-х років ХХ ст. на місці дискретних національних виробництв почали створюватися більш інтегровані структури, які з часом стали виконувати роль базисів глобальної організації відповідної галузі.

Кластерна економіка вже тривалий час розвивається та виступає потужним каталізатором стійкості розвитку окремих господарюючих суб'єктів та їх об'єднань.

Початок теорії кластеризації економіки бло заклав відомий учений М. Портер [7]. Сучасні положення теорії кластерів та особливості їх формування у різних країнах розкрито в низі праць [2; 5; 6; 8–10]. Вітчизняні науковці також приділяють значну увагу дослідженню кластерних систем у національній економіці, зокрема, М. Г. Акулов розкриває стратегію розвитку кластер-логістичних систем; О. Є. Кузьмін та Л. О. Саталкіна, а також Т. Б. Ігнашкіна розглядають кластери як чинник активізації інвестицій в основні засоби [1; 3; 4].

Водночас потрібно наголосити на важливості дослідження умов та перспектив створення кластерів, наприклад, в українському машинобудуванні, що дасть можливість активізувати процеси відтворення та забезпечить проведення системних інноваційно-спрямованих перетворень у галузі.

Мета статті полягає в розкритті ролі кластерів як сучасної форми організації співробітництва машинобудівних підприємств для розширення інвестиційних можливостей з метою активізації процесів відтворення основних засобів.

Кластери – це географічні форми концентрації взаємопов'язаних компаній та установ у конкретній галузі. Кластери охоплюють цілу низку пов'язаних галузей промисловості та інших осіб, важливих для конкуренції. Саме таке визначення кластерів запропонував М. Портер [7]. Ще вчений зазначав, що до складу кластерів можуть зараховуватися постачальники спеціалізованих «входів», для машинобудівних підприємств це зокрема агрегати, компоненти, комплектуючі. Отже, кластери – це не лише підприємства, які функціонують на одній стадії виробничого процесу, вони часто поширюються «вниз» або «вверх» за стадіями. Крім того, багато кластерів містять у собі урядові та інші установи, такі як університети, аналітичні центри, професійно-технічні організації досліджень та технічної підтримки.

Базовий принцип створення кластерів – партнерство, тобто забезпечення спільної протидії тій динаміці, яка спостерігається в зовнішньому оточенні. Чим ширше є таке партнерство з точки зору учасників, тим більш високим є рівень конкурентоспроможності тієї території, де вони розташовані.

Кластери потрібно розглядати як економічний модуль національного господарства, який здатний досить швидко перебудувати свою діяльність та стати центром прискорення ділової активності. Кластеризація відбувається відповідно до різних ознак та підходів (табл. 1).

Таблиця 1

Базові підходи до формування кластерів

1. Кластери, які мають одне ядро – усі учасники забезпечують діяльність головної компанії	2. Кластери, які мають декілька ядер – технологічних лідерів
3. Зростання ролі держави у формуванні кластерів, коли держава є ініціатором ефективної взаємодії з бізнесом	4. Кластери, які базуються на міжгалузевих зв'язках та забезпечують трансфер технологічних рішень з одних галузей до інших

Джерело: склав автор.

Світовий досвід свідчить про те, що в машинобудуванні переважає або територіальний підхід до будови кластерів, або функційний. У глобальній економіці ефективно функціонують тисячі різноманітних кластерів. Так, у машинобудуванні США, Німеччини, Японії спочатку переважали територіальні кластери. Однак під впливом глобалізації процеси кластеризації змінюються: до кластерів починають відносити підприємства, розташовані на території інших країн, які проте сумісні з головною компанією за галузевою ознакою або за ознакою цілісності виробничого циклу.

Активізацію процесів кластеризації зумовило ускладнення вимог світового ринку до виробників машинобудівної продукції, які сьогодні стосуються:

- високого рівня інноваційної активності, що підтримується спрямуванням значних обсягів інвестицій у НДДКР;
- вибудовування виробничої бази, яка було б достатньою для ефективної конкуренції (нарощування виробничих потужностей, високі темпи оновлення основних засобів, періодичне проведення технологічної модернізації тощо).

Усі ці вимоги системно враховуються через створення кластерів.

Найчастіше розрізняють науково-технологічні кластери, виробничі кластери, кластери кооперації малого бізнесу, кластери модульного типу, мега-кластери [1; 2; 4; 6].

Світовий досвід створення та функціонування кластерів насамперед у машинобудівній галузі дає можливість представити їхню узагальнену структуру в такому вигляді (рис. 1).

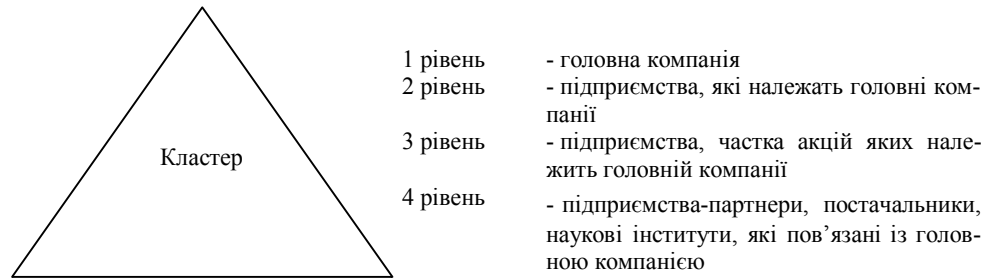


Рис. 1. Багаторівнева структура кластера
(джерело: склав автор)

1-й та 2-й рівень кластера є фактично інтегрованою компанією. Однак придбати контрольні пакети акцій підприємств, які є або конкурентами, або постачальниками, українські підприємства не мають фінансових можливостей. Саме тому реалізація стратегічних угод щодо взаємодії в межах кластера дасть можливість не лише забезпечити ефективну взаємодію, скорочення витрат, а й консолідацію інвестиційних ресурсів для поетапної модернізації та оновлення основних засобів.

На практиці існують різні варіанти формування кластерних структур, головним критерієм доцільності діяльності яких є підвищення рівня конкурентоспроможності кожного учасника.

Той факт, що машинобудування є базовою галуззю економіки не лише розвинених, але й уже багатьох країн, що розвиваються, і характеризується відносно постійними темпами росту, а українське машинобудування має протилежні тенденції основних показників діяльності, свідчить про необхідність запровадження нових, більш сучасних форм організації та управління, однією з яких може стати кластеризація.

У переважній більшості українські машинобудівні підприємства мають: низький рівень завантаження виробничих потужностей; утрату ринків збуту продукції; падіння обсягів виробництва; застаріле обладнання, яке не оновлюється. Українські підприємства за два останні десятиліття навіть не наблизилися до вирішення вказаних та інших проблем, що свідчить про системний характер останніх та необхідність пошуку нових механізмів забезпечення ефективності функціонування в координатах ХХІ століття.

Сьогодні поділ праці в машинобудівній галузі характеризується високим рівнем деталізації, і як наслідок у виробництві кінцевої продукції бере участь величезна кількість підприємств. Це означає, що приведення у відповідність до вимог сучасного науково-технічного прогресу обладнання навіть на одному підприємстві фактично неможливе з двох причин: по-перше, через брак достатнього обсягу інвестиційних ресурсів, по-друге, заміну потрібно проводити на всіх стадіях виробничого циклу (від виробництва комплектуючих до складальної стадії). Ці процеси, на нашу думку, можна активізувати та синхронізувати в межах кластера, бо тут зручніше сформувати необхідний обсяг інвестиційних ресурсів, провести поетапну заміну обладнання (на рейтинговій основі) та забезпечити перехід на іншу технологічну основу на всьому виробничому циклі. Крім того, варто взяти до уваги той факт, що машинобудування в Україні становить систему підприємств,

які досить часто не мають повного технологічного циклу в межах країни. За умов розриву коопераційних зв'язків із Російською Федерацією українські підприємства почали активно переходити на вітчизняні комплектуючі, а системно вирішувати ці проблеми зручніше знову ж таки шляхом формування кластерів.

У цілому завдання, які стоять перед українськими машинобудівними підприємствами, полягають у:

- підвищенні якості та розширенні номенклатури продукції;
- використанні агрегатів та компонентів світового рівня якості;
- розробці перспективної продукції;
- реконструкції та модернізації виробничих потужностей;
- технічному переозброєнні наявних виробничих потужностей;
- розвитку збутової та сервісної мережі;
- формуванні стратегічного партнерства з провідними світовими виробниками.

Зацікавленість у створенні кластерів виникає як з боку компанії, яка забезпечує виробництво кінцевої продукції, так і підприємств-учасників виробничого циклу. Для першого типу підприємств головним стимулом є забезпечення високого рівня комунікації з усіма постачальниками та синхронізація зусиль щодо оновлення та модернізації виробничих потужностей, а також швидкість прийняття рішень. Для підприємств-постачальників наслідком є оптимізація логістичних мереж та можливість визначення перспектив розвитку виробничого потенціалу.

Усі учасники кластера матимуть змогу вирішувати завдання, складність яких значно перевищує масштаби можливостей окремих учасників кластера. Найбільш важливими для українських підприємств, на нашу думку, стимулами до створення кластера є стимули, які стосуються розширення інвестиційних можливостей (табл. 2).

Таблиця 2

Інвестиційні стимули проведення кластеризації машинобудівних підприємств

Зменшення витрат операційної діяльності – збільшення прибутку – збільшення обсягу потенційно-доступних інвестиційних ресурсів за рахунок внутрішніх джерел	Зменшення вартості інвестиційних ресурсів, сформованих за рахунок зовнішніх джерел
Оптимізація каналів постачання агрегатів, комплектуючих	Залучення інвестиційних ресурсів інших підприємств кластера
Обмін найкращим досвідом між підприємствами кластера	Підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємств-учасників за рахунок кластеризації
Підвищення ефективності використання виробничих ресурсів	Збільшення обсягу потенційно залучених кредитних ресурсів
Здешевлення необхідних інновацій	Державне гарантування реалізації стратегічно важливих інвестиційних проектів у кластерах країни

Джерело: склав автор.

Ураховуючи рівень фізичного та морального зносу обладнання на вітчизняних підприємствах, а також показники фондоозброєності праці на зарубіжних підприємствах-конкурентах, потрібно констатувати, що потреба в інвестиціях для відтворення чи розширення основних засобів значно перевищує можливості окремих підприємств. Консолідація інвестиційних ресурсів усіх учасників значно збільшить їх величину. Крім того, зовнішні інвестори чи кредитори більш активно будуть фінансувати проекти в межах кластера, беручи до уваги можливість їх втілення в межах цілісного виробничого циклу. Крім того, участь

окремого підприємства в кластері створює умови для збільшення інвестиційних ресурсів на принципах синергії. Оскільки оптимізація процесів функціонування всередині кластера сприяє зменшенню операційних витрат, то можна очікувати збільшення величини сукупного прибутку підприємств кластера, а, отже, і збільшення інвестицій за рахунок прибутку. Сукупний прибуток кластера уможливить фінансування процесів оновлення основних засобів на одному з підприємств.

Визначати пріоритетність фінансування процесів відтворення та оновлення основних засобів (ОЗ) того чи іншого підприємства потрібно на рейтинговій основі, беручи до уваги його важливість для діяльності інших учасників кластера.

Збільшення величини інвестиційних можливостей кластера відбувається як за рахунок консолідації внутрішніх ресурсів та формування загального фонду інвестицій, які можуть спрямовуватися на лише на відтворювальні процеси, а й на інноваційні, так і за рахунок підвищення рівня інвестиційної привабливості окремого підприємства через його входження до кластера. Загальну систему заходів щодо активізації процесів відтворення основних засобів у межах кластера представлено на рис. 1.



Рис. 2. Система заходів щодо активізації процесів відтворення основних засобів у межах кластера
(джерело: склав автор)

Таким чином, кластеризація підприємств машинобудування дасть можливість підвищити рівень інвестиційної активності та забезпечити на початкових етапах необхідні темпи відтворювальних процесів. Залучення до участі у кластерах науково-дослідних інститутів на основі спільної стратегічної орієнтації діяльності уможливить інноваційний вектор здійснюваних інвестицій. Лише за таких умов можна очікувати підвищення рівня конкурентоспроможності і виробників кінцевої машинобудівної продукції, і підприємств, які є постачальниками, однак за умов кластеризації можуть отримати додаткові інвестиційні та інноваційні ресурси для подальшого розвитку.

Для формування кластера за функційною ознакою може відбуватися вихід за межі національної економіки. Інтерес з боку іноземного учасника може виникнути через необхідність розширення ринку збуту. Залучення глобальних лідерів до участі в національних кластерах потрібно розглядати як стратегічне, оскільки за таких умов можна буде очікувати більш високих темпів технологічного розвитку.

Підсумовуючи, можна зробити такі **висновки**:

– кластери є ефективною формою спільної діяльності підприємств в умовах глобалізації економіки та перенесення конкурентної боротьби до сфери інновацій. Створення кластера забезпечує відкриття нових можливостей для всіх його учасників. Існує великий досвід підприємств-галузових лідерів створення та участі у кластерних формах організації виробництва;

– створення кластерів у вітчизняному машинобудуванні повинне бути спрямоване на поєднання взаємодії підприємств, пов'язаних із процесами виробництва, та їх забезпечення. Ця проблема постала давно, оскільки значна кількість підприємств-постачальників розташована на території Російської Федерації, а українські підприємства повільно рухалися шляхом їх заміщення;

– кластеризація машинобудівних підприємств забезпечить, перш за все, формування стійких виробничих зв'язків усередині країни, галузі, завантаження виробничих потужностей українських підприємств, збільшення фінансових можливостей для процесів відтворення, які є першочерговими;

– запропоновані заходи щодо активізації інвестицій в оновлення основних засобів нададуть цим процесам ознак системності та стратегічної орієнтації.

Бібліографічні посилання

1. **Акулов М. Г.** Модель стратегії розвитку кластер-логістичних систем / М. Г. Акулов // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 6. – С. 76–81.
2. **Бойко Л. І.** Кластери як одна з ефективних форм співробітництва / Л. І. Бойко, С. В. Кудря // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 327–331.
3. **Ігнашкіна Т. Б.** Формування галузових кластерів промислових підприємств Дніпропетровської області з метою аналізу відтворювальних процесів / Т. Б. Ігнашкіна, Н. О. Шура // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 7(2). – С. 23–30.
4. **Кузьмін О. Є.** Кластери як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства / О. Є. Кузьмін, Л. О. Саталкіна // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 4. – С. 127–134.
5. **Чужиков В. І.** Кластерна політика Європейського Союзу / В. І. Чужиков, О. Д. Лук'яненко // Економіка України. – 2013. – № 2(615). – С. 81–91.
6. **Шовунова Н. Ю.** Кластеризация и конкурентоспособность / Н. Ю. Шовунова // Экономическая теория: Сер. «Экономические науки». – 2013. – № 1(98). – С. 45–63.
7. **Porter M.** Clusters and New Economics of Competition [Електронний ресурс] / М. Porter // Harvard Business Review. – 1998. – November-december. – Режим доступу: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition>
8. **Sakuramoto C. Y.** Automotive Cluster in Brazil / C. Y. Sakuramoto, L. C Di Serio // Second World Conference on POM and 15-th Annual POM Conference. – Mexico, 2004. – 32 p.
9. **Timothy Sturgeon T.** Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry / Т. Timothy Sturgeon, J. Biesebroeck, G. Gereffi // Journal of Economic Geography. – 2008. – № 8. – P. 297–321.
10. **Zhang J.** China's automobile industry cluster development in the perspective of the Relationship Asset Specificity / J. Zhang, P. Wang // Business Management and Electronic Information (BMEI), International Conference. – 2011. – Vol. 4. – P. 262–268.

Надійшла до редколегії 20.04.2015

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 338.2:005.7:519.86

А. В. Діоба, В. В. Ушкальов

*Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця*

УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОВИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДСТАВІ РЕФЛЕКСИВНОГО ПІДХОДУ

Для забезпечення потрібного рівня безпеки в діяльності було досліджено процес управління ризиками, пов'язаними із поведінкою персоналу, на підставі рефлексивного підходу. Обґрунтовано потребу розглядати систему управління поведінковими ризиками на підприємстві як об'єктивну складову загальної системи управління персоналом, спираючись на виявлення й оцінку ризикових подій на підставі рефлексивного підходу.

Ключові слова: ризик, персонал, поведінковий ризик, рефлексивний підхід, система ризик-менеджменту на підприємстві.

Стаття посвячена дослідженню процесу управління ризиками, пов'язаними з поведінкою персоналу, на основі рефлексивного підходу з метою забезпечення необхідного рівня безпеки діяльності підприємства. Обґрунтовано необхідність розглядати систему управління поведінковими ризиками на підприємстві як об'єктивну складову загальної системи управління персоналом, спираючись на виявлення й оцінку ризикових подій на основі рефлексивного підходу.

Ключевые слова: риск, персонал, поведенческий риск, рефлексивный подход, система риск-менеджмента на предприятии.

The article is dedicated to examining the process of management of behavioral risks, associated with the personnel behaviour, on the basis of reflexive approach employed with the purpose of solidifying the necessary level of security in enterprise activity. The paper substantiates the requirement to consider the enterprise system of managing behavioural risks as an objective constituent of the general human resource management system dwelling upon exposure and assessment of risk events on the basis of reflexive approach.

Keywords: risk, personnel, behavioral risk, reflexive approach, behavioural risk management system of the enterprise.

Складність, динамічність і невизначеність соціально-економічного стану як української, так і світової економіки в цілому формують значну кількість ризиків, що становлять загрозу ефективному функціонуванню та розвитку сучасних підприємств. Актуальність розв'язання цих проблем посилюється в умовах, коли вплив внутрішніх організаційних факторів на результативність діяльності підприємства збільшується. Серед них особливе значення мають ті, що пов'язані з якістю персоналу та ефективністю системи його управління. Саме ці фактори в сучасних умовах зумовлюють досягнення поставлених стратегічних цілей діяльності підприємства, але вони зумовлюють і виникнення певних ризиків, які, на думку багатьох фахівців, є основною формою ризику в діяльності підприємств.

Однак на українських підприємствах не лише не розроблено методи управління ризиками, пов'язаними із поведінкою персоналу, а часто відсутнє навіть

розуміння потреби їх врахувати в діяльності організації. І в науці ця проблема поки не отримала цілісного концептуального осмислення і методичного рішення, що значно гальмує розвиток теорії і практики управління такими ризиками.

Таким чином, відсутність науково обґрунтованих методів управління ризиками, пов'язаними із поведінкою персоналу, визначає актуальність обраної теми дослідження.

Вивчення можливостей застосування рефлексивного підходу до управління ризиками, пов'язаними із поведінкою персоналу, ґрунтується на теоретичних положеннях, розроблених у працях багатьох авторів [1–8]. Так, Л. Бевзенко досліджував можливості формування ефективних стратегій управління ризиком, Н. Серафим розглядав роль поведінкових ризиків персоналу в управлінні торговельним підприємством, А. Митрофанова охарактеризувала кадрові ризики в роботі з персоналом [1; 6; 8]. Однак, можливість рефлексивного управління суб'єктивними чинниками ризику досліджено недостатньо, отже, актуальність подальших досліджень зумовлено потребою у визначенні ключових аспектів застосування рефлексивного підходу до оцінки ризиків із метою формування потрібних основ для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Метою статті – дослідити процес управління ризиками, пов'язаними із поведінкою персоналу, на підставі рефлексивного підходу для забезпечення необхідного рівня безпеки в діяльності підприємства.

Результати дослідження свідчать про відсутність системності у сучасній теорії та практиці у розв'язанні питань управління поведінковими ризиками персоналу на підставі рефлексивного підходу. Але надійність безпеки підприємства безпосередньо пов'язана з повнотою уявлень про поведінкові ризики персоналу, що, у свою чергу, вимагає подання їхньої вичерпної системної характеристики.

Деякі дослідники ставлять під сумнів раціональну природу людської поведінки, вивчаючи ризик як фактор, що формує поведінковий простір індивіда [1]. Так, Н. Луман пояснює ризик через розрізнення, наявне у спостерігача. Ситуації, що позначаються як ризик, в одному понятті концентрують множину розрізень, що формується іншою множиною випадковості, контингенції. Таким чином, ризикована поведінка є далеко не завжди результатом свідомого рішення суб'єкта.

Під суб'єктами ризику розуміють усі індивідуальні та колективні актори, які приймають рішення, під об'єктами – ті індивіди або соціальні групи, які відчують на собі наслідки прийнятих рішень [1]. Суб'єкти ризику можуть відчувати на собі наслідки власних рішень, тобто бути одночасно і об'єктами ризику.

Проблемні ситуації, пов'язані ризиком, виникають у результаті необхідності прийняття рішення за умов неможливості точної оцінки ситуації і наслідків, що зумовлено станом зовнішнього середовища, спонтанністю природних процесів, обмеженістю ресурсів під час прийняття та реалізації рішень. Таким чином, аналіз ризику в термінах раціональної поведінки індивіда, а, значить можливості передбачення наслідків дії, не цілком адекватний. Повністю виміряти ризик неможливо. Дослідник Н. Луман вважає, що важливо побачити в цьому випадку соціальну сторону, і пропонує реалізувати підхід, за яким зміст ризикованих рішень визначається ставленням людини до ризику, яке залежить від оцінки самого середовища і можливих наслідків рішення [1, с. 13].

Деякі автори вказують на те, що характер ризикованої поведінки пов'язаний з вольовими якостями, фокусом контролю, мотиваційної спрямованості і рівнем домагань особистості, проте повною мірою не обумовлюється ними [1, с. 13]. Однак необґрунтований ризик може бути результатом неадекватного сприйняття небезпеки.

Джерелом поведінкових ризиків виступає поведінка персоналу на підприємстві. За теорією раціонального вибору, поведінка людини відбувається на підставі раціонального аналізу та оцінювання всіх наявних факторів впливу. Провідними теоретиками цього напрямку є М. Олсон, Г. Беккер, Д. Коулман [2]. Поведінку людини в межах цієї теорії розглядають як дію, орієнтовану на досягнення визначеної мети, у ній присутні дві форми раціональності: інструментальна, що забезпечує вибір мети відповідно до принципу її корисності для індивіда; когнітивна, що полягає в тому, що для досягнення такого корисного результату дія здійснює певні аналітичні операції, оцінюючи варіанти вибору відповідно до критерію корисності, вибираючи найоптимальніший із них [2].

Однак зростання щільності невизначеності та підвищеного ризику зумовлює умови, за яких когнітивні процеси набувають якісно інших характеристик, переходячи з режиму повільного та послідовного опанування ситуації, у режим паралельного її відстеження [3]. У ситуаціях екстремальності, ризику дієздатність моделей раціонального вибору заперечується когнітивною раціональністю, тому що виникає ризик прийняття неправильного рішення як наслідок неможливості однозначного моделювання ситуації, конфлікту можливих інтерпретацій [4].

Поняття меж раціональності, обумовлених принциповою нездатністю особистості абсолютно відповідати умовам довкілля, досліджуючи цю проблему, увів Г. Саймон [5]. Фактором невизначеності є дефіцит часу на прийняття рішення і дефіцит інформації. Обмежено й можливості одночасної взаємодії між великою кількістю підсистем, тому що людина за своєю природою ближче до послідовної системи обробки інформації [6]. Отже, деякі вчені ставлять під сумнів абсолютну раціональну природу людської поведінки [3–6].

Так, Н. Серафим зазначає, що поведінкові ризики – це своєрідний спосіб розв'язання особистістю внутрішнього та зовнішнього конфлікту шляхом відходу від системи загальноприйнятих норм і правил. Наслідками прояву поведінкових ризиків можуть бути низький рівень продуктивності праці персоналу, погіршення психологічного клімату, поступове підвищення показників абсентеїзму й плинності, зменшення прибутку підприємства. Негативними наслідками для підприємства є втрата репутації, позицій на ринку, а також додаткові витрати на утримання персоналу, що входить до групи ризику [7].

Поведінковий ризик зумовлено індивідуально-психологічними рисами характеру працівника, низькою здатністю до соціально-психологічної адаптації в колективі, пригніченим чи депресивним станом нервово-психічної системи [7]. Ризик також проявляється в зниженні здатності працівника до навчання, в невмінні спілкуватися із співробітниками та клієнтами, девіантній поведінці, незацікавленості персоналу в кінцевих результатах роботи підприємства, безвідповідальності за прийняті рішення.

Передумовами поведінкових ризиків можуть бути конфліктні ситуації між особистісного характеру, розрив між потребами в матеріально-товарних цінностях і можливістю їх реалізації тощо. Також можна навести класифікацію за видами: деструктивної поведінки персоналу – порушення техніки безпеки, крадіжки і шахрайство, руйнування морального клімату; неефективної роботи відділу роботи з персоналом – за відсутності моніторингу, хибності висновків, відсутності системи контролю [8].

Таким чином, результати теоретичного аналізу дозволяють виділити основні характеристики поведінкових ризиків персоналу на підприємстві, що наведено на рис. 1.



Рис. 1. Основні характеристики поведінкових ризиків персоналу
(джерело: склали автори на підставі [1; 6; 8])

Отже, потрібно враховувати те, що значна частина ризиків, пов'язаних із поведінкою персоналу підприємства, зумовлена рівнем відповідності наявного в персоналі образу діяльності, характеру його індивідуальних очікувань щодо діяльності на підприємстві. Це обґрунтовує висновки про те, що управління поведінковими ризиками з метою їх мінімізації доцільно реалізувати на підставі застосування рефлексивного управління через комплекс певних рефлексивних заходів, а саме: формування цілей персоналу; формування доктрини поведінки, введення групових норм, традицій, етикету тощо; організацію інформаційних потоків, що орієнтують когнітивні процеси персоналу на організаційно значимі або ж нейтральні цілі [8; 9].

Так, необхідно зазначити, що суб'єктивно міру невизначеності ситуації ризику можна розглядати як відношення рівнів інформованості про наявні наслідки поведінки; модифікація образу діяльності у персоналі та збільшення невизначеності у оцінці зовнішнього середовища за рахунок цілеспрямованого інформування можуть вплинути на стабільність виробничої поведінки працівників. Таким чином має бути отримано зменшення ризиків, що пов'язані з поведінкою персоналу. У подальших дослідженнях варто визначити ефективну тривалість та обсяги інформаційних потоків, що забезпечують стабільну поведінку персоналу [8].

Це обґрунтовує доцільність розгляду системи управління поведінковими ризиками на підприємстві як об'єктивної складової загальної системи управління персоналом, зміст якої зумовлено поетапним процесом управління поведінковими ризиками з метою забезпечення необхідного рівня безпеки діяльності підприємства на підставі певних принципів, функцій і завдань [10].

Запропонований підхід дозволяє враховувати принципові ознаки процесу управління поведінковими ризиками підприємства, який реалізують на всіх рівнях управління підприємством, він спирається на стратегію управління персоналом, є безперервним процесом і орієнтований на виявлення й оцінку ризикових

подій, з метою забезпечення необхідного рівня безпеки діяльності підприємства для досягнення поставлених цілей.

Схематично основні складові системи управління поведінковими ризиками на підприємстві наведено на рис. 2.

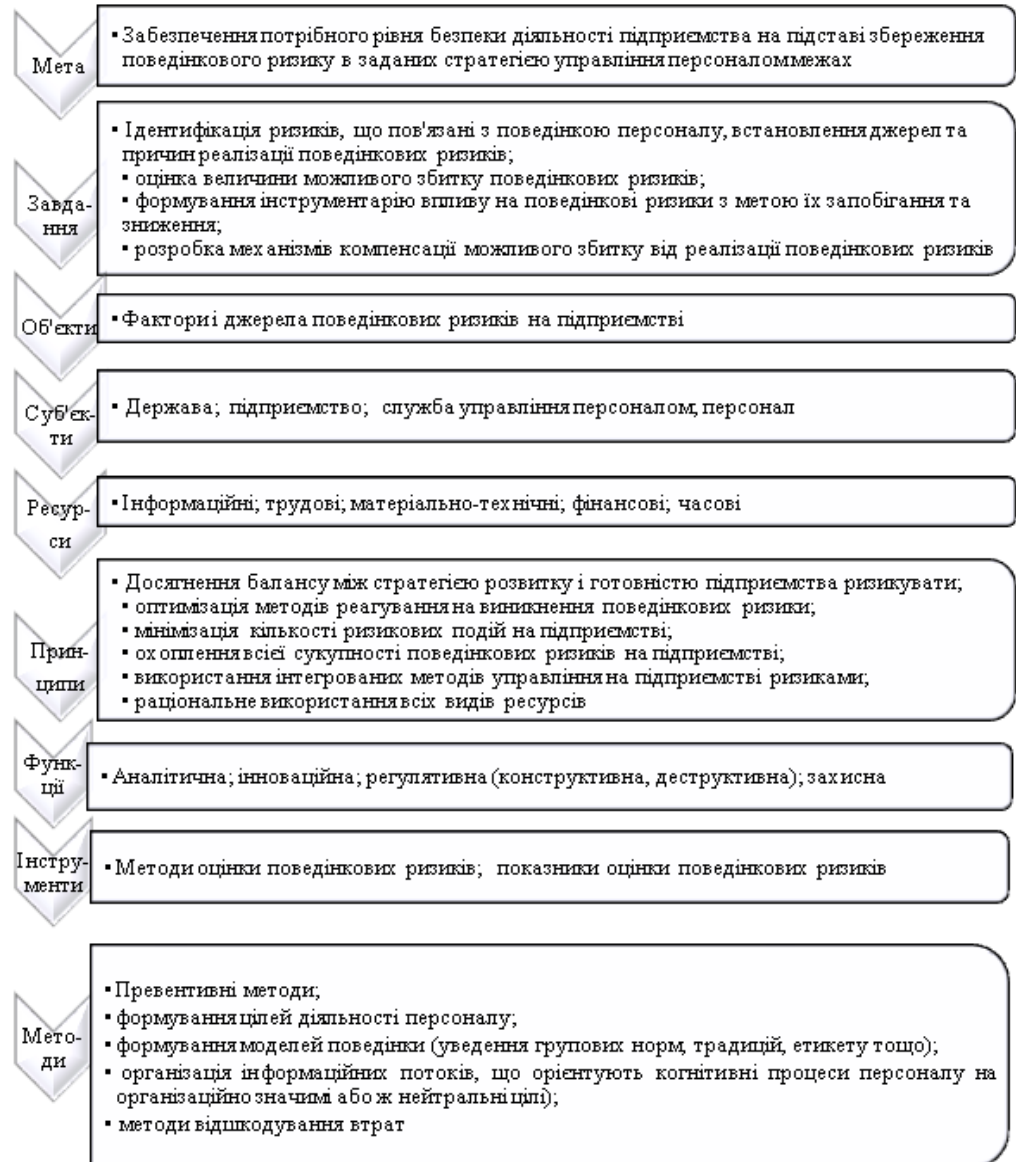


Рис. 2. Основні складові системи управління поведінковими ризиками на підприємстві (джерело: склали автори на підставі [1; 6; 8])

Висновки. Таким чином, суб'єктивну міру невизначеності ситуації ризику можна розглядати як відношення рівнів інформованості про наявні наслідки поведінки. Модифікація образу діяльності в персоналу та зменшення невизначеності в оцінці зовнішнього середовища потрібні для забезпечення необхідного рівня безпеки діяльності підприємства і досягнення поставлених цілей діяльності. Це обґрунтовує доцільність системного цілеспрямованого управлінського впливу

на основі врахування принципових характеристик рефлексивного управління поведінковими ризиками підприємства на всіх рівнях управління підприємством, спираючись на загальну стратегію управління персоналом на підприємстві. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розроблення методичних рекомендацій щодо послідовності дій для впровадження рефлексивного підходу управління поведінковими ризиками у практичну діяльність підприємств з урахуванням особливостей їхньої діяльності.

Бібліографічні посилання

1. **Luhmann N.** Soziologie des Risikos / N. Luhmann. – Berlin; N.-Y. : Walter de Gruyter, 1991. – S. 9–40.
2. **Бевзенко Л.** Суспільство ризику та напрямки пошуку адекватних освітянських стратегій / Л. Бевзенко // Філософія освіти. – 2006. – № 3(5). – С. 34–53.
3. **Haken H.** Towards a Unifying Model of Neural Net Activity in the Visual Cortex / H. Haken // Cognitive Neurodynamics. – 2007. – Vol. 2. – P. 13–65.
4. **Ariely D.** The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home / D. Ariely. – OCLC : HarperCollins, 2010. – 352 с.
5. **Саймон Г.** Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении / Г. Саймон // Теория фирмы ; под. ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 54–72.
6. **Kenrick D. T.** Deep Rationality: The Evolutionary Economics of Decision Making / D. T. Kenrick, V. Griskevicius, J. M. Sundie, N. P. Li, Y. J. Li & S. L. Neuberg // Social Cognition. – 2009. – №27(5). – P. 764–765.
7. **Серафим Н.** Поведінкові ризики персоналу в управлінні торговельним підприємством / Н. Серафим // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2(116). – С. 131–136.
8. Ушкальов В. В., Діоба А. В. // Рефлексивные процессы и управление в экономике : тезисы докладов IV Междунар. научно-практ. конф. (Партенит, 14–17 окт. 2013 г.) ; ред. кол.: Р. Н. Лепа (отв. ред.) и др. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2013. – С. 107–109.
9. **Жариков Е. С.** Риски в кадровой работе: Книга для руководителя и менеджера по персоналу / Е. С. Жариков, А. А. Парамонов. – М. : МЦФЭР, 2005. – 288 с.
10. **Митрофанова А. Е.** Управление кадровыми рисками в работе с персоналом : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. Е. Митрофанова. – М., 2013. – 28 с.

Надійшла до редколегії 08.04.2015

С. В. Маловичко*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського***ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ
ЕЛЕКТРОННОЮ ТОРГІВЛЕЮ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті подано детермінацію найбільш значущих для розвитку соціального та управлінського знання парадигм, розкрито парадигму управління електронною торгівлею підприємств.

Ключові слова: парадигма, електронна торгівля, управління електронної торгівлею, електронний ринок.

В статье представлена детерминация наиболее значимых для развития социального и управленческого знания парадигм, раскрыта парадигма управления электронной торговлей предприятий.

Ключевые слова: парадигма, электронная торговля, управление электронной торговлей, электронный рынок.

The article provides a determination of the most significant paradigms of social and administrative knowledge development, exposing a paradigm of enterprise electronic commerce management.

Keywords: paradigm, electronic commerce (e-commerce), management of electronic commerce, e-market.

Сьогодні у світовій глобальній економіці активно поширюються передові технології торгівлі та маркетингу, різноманітні інформаційні, технічні й технологічні інновації. Також розвивається гнучке електронне ціноутворення, упроваджуються електронні засоби супроводу товарів, штрихове кодування, засоби радіочастотної технології моніторингу руху відвідувачів; здійснюється перехід до персоніфікованого обліку покупців за рахунок упровадження клубних та дисконтних карток, карток самообслуговування, а мережеві підприємства стали активними новаторами в питаннях підвищення рівня торговельного обслуговування, упровадження на українському ринку передових технологій, зокрема електронної торгівлі, споживчого кредитування населення, розрахунку кредитними картками тощо [4, с. 17–18].

В усьому світі активно розвивається електронна комерція, а як економічний інструмент здійснення її процесів найчастіше виступає глобальна комп'ютерна мережа Інтернет. Перш ніж почати з'ясовувати сутність систем електронної торгівлі, потрібно простежити основні еволюційні етапи становлення і розвитку електронного бізнесу у світовій практиці, а також порівняти їх із специфікою розвитку вітчизняного електронного сегмента економіки. Економічно значущі процеси стали переводитися в електронну форму ще до появи та розвитку мережі [1].

Розвиток мережі Інтернет, сучасних інформаційно-комунікаційних технологій стали базисом для появи нової галузі економіки – електронної торгівлі. Зараз актуальними стають питання ефективного розв'язання сучасних викликів економіки, пошуку нових конкурентних переваг, застосування можливостей інформаційних і комунікаційних технологій для успішного ведення бізнесу. Електронна торгівля приходить на заміну традиційним торговим операціям насамперед тому, що дозволяє реалізувати ті ж самі функції швидше, дешевше та ефективніше.

Теорія електронної торгівлі перебуває у фазі становлення. У її детермінації беруть участь науковці і фахівці різних частин світу. Вивченню природи, питань і трансформаційних тенденцій електронної торгівлі приділено увагу у працях сучасних вітчизняних дослідників А. Берези, А. Білоусова, І. Голодовського, І. Козак, Н. Меджибовської, В. Плескач, І. Успенського, А. Ходжаєва, А. Чучковської, Ф. Шевченко та ін. У зарубіжній науковій думці можна відзначити праці Д. Козьє, У. Хэнсона, Ч. Вэйда, Д. Аллена, Р. Вілсона, М. Фрумкіна, К. Крамера, Ж. Дедрика та ін.

Аспекти систематизації суб'єктів та інструментів роздрібної електронної торгівлі розглянули О. Шалева, О. Чернега, А. Грехов, В. Макарова, А. Коробка, Л. Клімчень та ін.

Дефініційний аналіз понятійно-категоріального апарату електронної торгівлі, її еволюцію та фактори розвитку проаналізовано в матеріалах багатьох світових організацій, зокрема: Міжнародного союзу електрозв'язку, Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Світової організації торгівлі (СОТ), Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) та ін.

Високо оцінюючи дані зазначених напрацювань, варто акцентувати увагу на тому, що в сучасній літературі поверхово розглянуті питання менеджменту електронної торгівлі підприємств, тому потребують роз'яснення процесуальні компоненти її управління.

Мета статті – розробити парадигмальні засади управління електронною торгівлею підприємств.

Концепції «електронного бізнесу» та «електронної комерції» виникли в США у 1980-х рр. і стали результатом розвитку більш ранніх ідей глобальної інформаційної економіки, що були теоретичними підвалинами створення внутрішньофірмових і корпоративних інформаційних мереж та вбудовування інформаційних технологій у процес функціонування організацій [5, с. 47].

Розвиток підприємницької діяльності у сфері торгівлі, зокрема електронної, детермінується процесом дезінтеграції механізмів та функцій торгівельної діяльності підприємств та їх поступовою інтеграцію в загальний процес управління організацією на більш високому рівні. За рахунок еквівалентних флуктуацій механізмів торгівлі на сучасному етапі концептуальне ставлення до неї, з нашої точки зору, еволюціонувало та знайшло своє агреговане відбиття у концепції управління електронною торгівлею підприємств.

Унаслідок динамічних прогресивних змін в інформаційно-комунікаційній сфері дисипативні механізми традиційної торгівлі мають тенденцію до реконфігурування й створення сьогочасних композицій компетенцій торгівлі в напрямі нових станів, які продукують їм сучасні завдання й цілі, декларуючи принципи доповнюваності, який не несе дихотомічного характеру.

Отже, доцільно, перш за все, розглянути детермінанти «парадигми» як економічного і суспільного поняття.

Парадигма – сукупність стійких і значимих норм, теорій, методів, схем наукової діяльності, що передбачає єдність у тлумаченні теорії, в організації емпіричних досліджень та інтерпретації наукових досліджень [2]. Термін «парадигма» запроваджено в сучасну науку Т. Куном для пояснення функціонування «нормальної науки». Учений виокремлює «метафізичний» компонент парадигми – систему методологічних принципів, яку використовують для інтерпретації законів; сукупність стандартизованих інструментів і методів для вирішення типових задач [2].

Загальність проблем управління електронною торгівлею для підприємств будь-якої форми власності, типів і видів визначає закономірність поглиблення теоретико-методологічних напрацювань стосовно:

1) удосконалення опорних категорій, що віддзеркалюють конкретні процеси та факти; формулювання їхньої семантики, аналіз кореляції та пріоритетності різноманітних понять;

2) уявлення електронної торгівлі підприємства як об'єкта управління, що характеризується специфікою, інституційною підтримкою, вимірами діяльності та тенденціями розвитку;

3) виокремлення концептуальних положень щодо розв'язання завдань підвищення ефективності торговельної діяльності підприємства на електронному ринку, детермінація інструментарію та методів управління.

«Управління підприємством» як наука має конвергентний зв'язок із соціологією, адже мета будь-якої комерційної організації – отримання прибутку, що на сучасному етапі розвитку суспільства неможливе без задоволення його потреб, виявлення мотивів, переваг, бажань тощо.

Зазвичай у соціології виділяють три види парадигм:

- парадигми, які обґрунтовують самостійний статус тієї або іншої науки, відмежовують на якісному рівні одне наукове знання від іншого (філософію від соціології, соціологію від економіки);

- парадигми, які відзначають істотні розбіжності між історичними стадіями в розвитку науки (наприклад, позитивізм, неопозитивізм, постпозитивізм в соціології);

- парадигми, які диференціюють наукову співдружність у межах однієї і тієї ж науки на тому ж історичному етапі її розвитку: три парадигми сучасної західно-європейської соціології [6].

Тому доцільно розглядати найбільш значущі для розвитку соціального та управлінського знання парадигми (табл. 1).

Таблиця 1

**Детермінація найбільш значущих для розвитку
соціального та управлінського знання парадигм**

Типи парадигми	Характеристика
1	2
- залежно від того, як автори розуміють соціальну реальність [8, с. 65]	
Парадигма соціальних фактів	Зводить соціальну реальність до двох груп соціальних фактів – соціальних структур і соціальних інститутів, які розглядають як реальні речі. Її виникнення пов'язане з ім'ям Е. Дюркгейма і школою функціоналізму. У межах цієї парадигми виділяють два протилежні теоретичні напрями – структурно-функційний аналіз (функціоналізм) (Толкотт Парсонс, Роберт Мертон) і теорії конфлікту (Ральф Дарендорф)
Парадигма соціальних дефініцій	Зобов'язана своїм виникненням працям М. Вебера. Тут соціальну реальність розглядають крізь призму розуміння її суб'єктами соціальної дії – індивідами. Відповідно до М. Вебера, основу будь-якої дії складає розуміння, і соціолог повинен «докопатися» до нього, досягнути раціональні мотиви «актора». Надалі розвиток цієї парадигми привів до появи таких напрямів, як феноменологічна соціологія Альфреда Шюца, етнометодологія Гарольда Гарфінкля, символічний інтеракціонізм Томаса Лукмана і Джоржа Міда [8, с. 66]
Парадигма соціальної поведінки	Спирається на психологічну орієнтацію в американській соціології і виражається в біхевіористській соціології Берреса Скіннера і теорії соціального обміну Джорджа Хоманса і Пітера Блау [9, с. 6]

Закінчення табл. 1

1	2
Парадигма соціальної поведінки	Сутність парадигми полягає в розумінні поведінки людини як відповідної реакції на певні зовнішні стимули. Особлива увага акцентується на проблемі винагороди очікуваної і покарання небажаної соціальної поведінки [8, с. 66]
Парадигма психологічного детермінізму	У цій парадигмі соціальну реальність розуміють як продукт боротьби, яка не припиняється, індивідуального (інстинктивного) початку і суспільства, що гнітить його. Цією боротьбою пояснюють походження культури, мистецтва, вчинки індивідів, виникнення і масовий успіх ідеологій, спрямованість політики держав. Згодом з підходу Зінгмунда Фрейда розвинувся фрейдомарксизм Герберта Маркузе, Фердинанда Райха і неофрейдизм Еріха Фромма, Девида Рісмена [7, с. 28]
Парадигма соціально-історичного детермінізму	Пов'язана з роботами класиків марксизму. У цій парадигмі соціальну реальність розглядають як сукупність стосунків між людьми, що складаються в процесі їхньої спільної діяльності. У фокусі її уваги – соціальні структури, які, взаємодіючи одна з одною, породжують соціальний процес. Фактичне усунення з пояснювальної схеми реальної людини, приписування провідної ролі в суспільному розвитку виробничо-економічним чинникам дають підставу визначити цю парадигму точніше як економічний детермінізм [8, с. 66]
- за методологічним критерієм [7, с. 28]	
Оцінювальна парадигма	Припускає об'єднання чисто дослідницької діяльності соціолога з соціально-критичною і, можливо, що соціально перетворювальною. У межах цієї парадигми соціологічні концепції мають перетворювальний критичний потенціал, який пов'язаний з оцінкою соціальної реальності. Представниками оцінювальної соціології є Карл Маркс, Карл Поппер, Амітай Етціоні, Чарльз Міллз [7, с. 29]
Парадигма, що інтерпретує	Грунтується на визнанні принципової розбіжності між предметом і методами природних і соціальних наук. Звідси випливає необхідність для соціології не констатувати і вивчати об'єктивні факти соціального життя, а орієнтуватися на розуміння суб'єктивного світу акторів, їхніх мотивів і спонукань. Це «розуміюча соціологія» М. Вебера, яка успадкувала ті ж методи етнометодології і феноменологічної соціології [7, с. 29]
Натуралістична парадигма	Поєднує соціологічні напрями, засновані на методах дослідження, які наближаються до методу природних наук. Типовими представниками цієї парадигми є, наприклад, О. Конт, Г. Спенсер. У її межах досліджують лише об'єктивні факти, практикують математичні та емпіричні методи

Джерело: склав автор на підставі [7–9].

Управління електронною торгівлею – це циклічний процес мультиагентської взаємодії суб'єктів електронного ринку в контурі управління, що характеризується експліцитними та імпліцитними тенденціями інтеграції в загальну систему управління підприємством.

Розкриття парадигми управління електронною торгівлею підприємств представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Парадигма управління електронною торгівлею підприємств

Елемент парадигми	Характеристика елементу
1	2
Теоретичний базис	Еволюційно-інституційний підхід
Концепція	Управління електронною торгівлею на сформованій віртуальній торговельній платформі
Вектор взаємодії	Економічний та соціальний вектор
Суб'єкт управління	Підприємство, що виступає як відкрита система
Предмет управління	Механізм управління електронною торгівлею, циклічно-континуальних та дискретно-лінійних зв'язків і стосунків підприємства з покупцями в процесі обміну у віртуальному просторі, що формують спіраль його розвитку

Закінчення табл. 2

1	2
Мета управління	Раціональна децентралізація управління з метою забезпечення суспільного соціального балансу інтересів і ефективного регулювання торгівельної діяльності підприємства
Процес управління	Активне застосування прецизійного маркетингу для пошуку партнерів
Механізм управління	Інтеграція управлінської системи з урахуванням можливостей збільшення ентропії
Основа взаємодії	Інформаційна взаємодія, діалогічність стосунків
Специфіка взаємодії	Полісуб'єктність комунікації та поліваріативність рішень
Характер взаємодії	Симбіоз економічної та соціальної спрямованості цілей підприємства за єдності інформаційно-комунікаційних структур підприємства і покупця
Формування цілісності	Оптимальне співвідношення самоорганізації і саморегулювання на основі дуальних взаємовідносин підприємство-покупець
Інституціоналізація управління	Флуктуаційний вплив зовнішнього середовища на пошук компромісів
Базова стратегія	Екзистенційне управління електронною торгівлею через синергію з урахуванням стохастичних коливань параметрів зовнішнього середовища
Конкурентні переваги	Механізм когерентної самоорганізації в умовах безперервних флуктуацій
Джерело продуктивності	Корпоративні зобов'язання, які впливають на гомеостатичність системи управління, що проявляється в самодетермінації і самоорганізованості

Джерело: склав автор.

Важливою проблемою розробки концепції управління електронною торгівлею підприємств є визначення принципів здійснення відповідного управління, адже нова парадигма управління електронною торгівлею підприємств наголошує на системно-синергетичних принципах, найбільш характерних для сьогоденного стану торгівельних відносин. Базовими у реалізації такого впливу є такі принципи:

- синергізм;
- темпоральність;
- емерджентність;
- компліментарність;
- конвергентність;
- різноманітність;
- різноупорядкованість;
- принцип нелінійних співвідношень;
- цілеспрямованість;
- економічність;
- стратегічність;
- послідовність;
- гомеостатичність;
- конгруентність;
- системність і комплексність;
- принцип консолідованого бачення.

Насамперед ці принципи мають бути погодженими між собою, не суперечити цільовим настановам стратегічного управління електронною торгівлею для забезпечення бажаного результату менеджменту. На основі перелічених принципів підприємство зобов'язано користуватися всім комплексом інструментів та методів електронної торгівлі.

Управління електронною торгівлею спирається на базові настанови процесного, системного, комплексного, програмно-цільового підходів тощо.

Методологія процесного підходу IDEF0 (Integrated Definition Function Modeling) вперше була запропонована Дугласом Россом в 1973 р. в аерокосмічній промисловості США для задоволення потреби в розробці методів аналізу взаємодії процесів у виробничих системах. На сьогодні методологія IDEF0 широко використовується дослідниками не тільки в США, але й у всьому світі [3]. Агреговане відбиття процесуальних компонентів управління електронної торгівлі представлено на рис. 1.

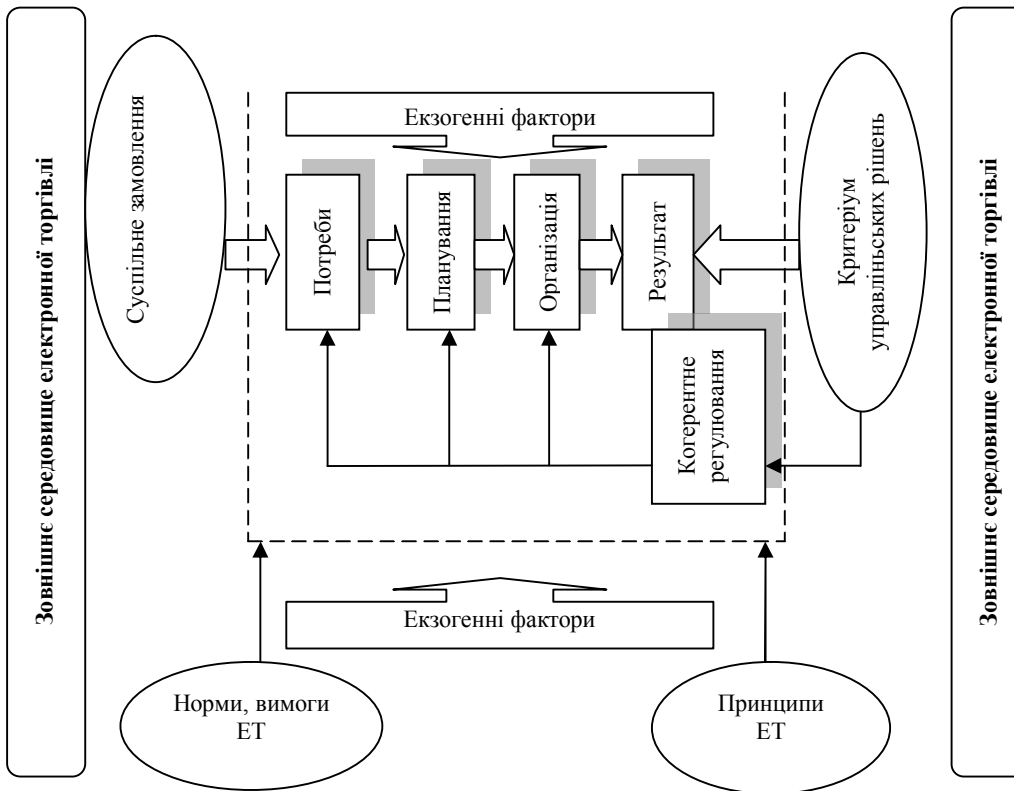


Рис. 1. Агреговане відбиття процесуальних компонентів управління електронної торгівлі
(джерело: склав автор на підставі [1])

Висновки. Підсумовуючи проведені дослідження, можна зробити такі висновки:

- парадигма – сукупність стійких і значимих норм, теорій, методів, схем наукової діяльності, що передбачає єдність у тлумаченні теорії, в організації емпіричних досліджень та інтерпретації наукових досліджень;
- «управління підприємством» як наука має конвергентний зв'язок із соціологією, адже мета будь-якої комерційної організації – отримання прибутку, що на сучасному етапі розвитку суспільства неможливе без задоволення його потреб, виявлення мотивів, переваг, бажань тощо;
- детермінаційний розгляд найбільш значущих для розвитку соціального та управлінського знання парадигм дозволив виділити типи парадигм за такими критеріями: залежно від того, як автори розуміють соціальну реальність, за методологічним критерієм;

- управління електронною торгівлею – це циклічний процес мультиагентської взаємодії суб'єктів електронного ринку в контурі управління, що характеризується експліцитними та імпліцитними тенденціями інтеграції в загальну систему управління підприємством;
- системно-синергетичні принципи управління електронною торгівлею – це синергізм; темпоральність; емерджентність; компліментарність; конвергентність; різноманітність; різноупорядкованість; принцип нелінійних співвідношень; цілеспрямованість; економічність; стратегічність; послідовність; гомеостатичність; конгруентність; системність і комплексність; принцип консолідованого бачення.

Бібліографічні посилання

1. **Кулак Н. В.** Формування та принципи функціонування електронних систем торгівлі [Електронний ресурс] / Н. В. Кулак // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 4. – С. 19–26. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>
2. **Кун Т.** Структура научных революций / Т. Кун. – М. : АСТ «АСТ Москва», 2009. – 320 с.
3. Методология функционального моделирования IDEF0. Руководящий документ РД IDEF 0 – 2000. – М. : Госстандарт России, 2000. – 75 с.
4. **Лігоненко Л.** Роздрібна торгівля України у дзеркалі світових тенденцій розвитку галузі / Л. Лігоненко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – № 6. – С. 12–22.
5. **Міщенко В. І.** Електронний бізнес на ринку фінансових послуг : практ посіб. / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, Г. В. Юрчук. – К. : «Знання», КОО, 2003. – 278 с.
6. **Осипов Г. В.** Социология: основы общей теории / Г. В. Осипов, Л. Н. Москвичев. – М. : Норма, 2002. – 889 с.
7. **Волков Ю. Г.** Социология / Ю. Г. Волков. – М. : Гардарики, 2003. – 315 с.
8. **Волков Ю. Г.** Социологические парадигмы / Волков Ю. Г., Добренев В. И., Нечипуренко В. Н., Попов А. В. // Социология. – 2-е изд. – М. : Гардарики, 2004. – 511 с.
9. **Немировский В.** Универсальная парадигма в российской социологии / В. Немировский // Социология на пороге XXI века: Основные направления исследований ; под ред. С. И. Григорьева (Россия), Ж. Коэнен-Хуттера (Швейцария). – 3-е изд., доп. и перераб. – М., 1999. – С. 84–87.

Надійшла до редколегії 10.06.2015

УДК 336.761

Т. С. Пасажко

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЇХ АКТИВІЗАЦІЇ

Розглянуто роль заощаджень населення в економіці та досліджено сутність фінансового механізму трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси економіки.

Ключові слова: заощадження населення, схильність до заощадження, економічний розвиток, фінансовий механізм.

Рассмотрена роль сбережений населения в экономике и исследована сущность финансового механизма трансформации сбережений населения в инвестиционные ресурсы экономики.

Ключевые слова: сбережения населения, склонность к сбережениям, экономическое развитие, финансовый механизм.

The article examines the role of household savings in the economy and investigates the essence of the financial mechanism of household savings transformation into investment resources of the economy.

Keywords: household savings, savings propensity, economic development, financial mechanism.

Сучасний стан економіки України свідчить про значну кількість проблем майже в усіх секторах. Перезавантаження національної економіки, реформування більшості галузей потребує величезних фінансових ресурсів, яких, на жаль, зараз немає. Якщо врахувати той факт, що доступ до зовнішніх джерел фінансування для України здебільшого перебуває у площині політичного рішення, то внутрішні ресурси та їх ефективне використання є саме тим ресурсом, що може стати визначальним для стимулювання подальшого розвитку. З огляду на це у статті буде розглянуто роль заощаджень населення в економіці та потенціал щодо їх інвестиційної активізації.

Роль заощаджень в економіці вивчали такі видатні вчені-економісти, як Дж. М. Кейнс, Ф. Модільяні, П. Самуельсон, М. Фрідмен та ін. Серед українських дослідників потрібно згадати таких як М. Алексеєнко, В. Базилевич, О. Ватаманюк, Н. Дучинська, Т. Кізима, О. Ковтун, С. Панчишин та ін.

Заощадження в класичній економічній теорії визначають як ту частину доходу, яку не витрачають на поточне споживання. У сучасній макроекономіці категорія заощадження відіграє важливу роль у поясненні загальної економічної рівноваги та короткострокових коливань ділової активності, економічного зростання і впливів держави на перебіг економічних процесів.

Якщо Дж. М. Кейнс вважав, що споживання та заощадження залежать у основному від єдиного чинника (рівня поточного доходу), то подальші дослідження показали, що на заощадження впливає багато факторів. Отже, поточний дохід є лише одним із чинників, які визначають обсяги заощаджень. Крім доходу, є й багато інших факторів, що заохочують населення заощаджувати більше чи менше за кожного можливого рівня використовуваного доходу. Ці чинники здебільшого поділяють на декілька великих груп, межа між якими часто є доволі умовною.

Розглядаючи сутність поняття «заощадження», перш за все варто звернути увагу на те, що заощадження населення – це частина доходу індивідумів, яку не витрачають та відкладають на майбутнє. Саме з цього положення і виходять різні дослідники, розкриваючи сутність цієї категорії [1].

За характером мобілізації заощадження домогосподарств поділяють на організовані та неорганізовані. Організовані заощадження – заощадження населення, мобілізацію і розміщення яких здійснює банківська система або небанківські фінансово-кредитні установи. Неорганізовані грошові заощадження населення – заощадження, що зберігаються безпосередньо у населення готівкою у національній та іноземній валютах. До неорганізованих заощаджень належить також зберігання коштів у вигляді коштовностей, дорогоцінних металів, дорогих товарів тривалого користування тощо. Масове зберігання в Україні готівки пояснюється природним суб'єктивним відчуттям ризику можливих збитків, яке посилюється вкрай негативним досвідом, набутим у часи гіперінфляції, сертифікаційної приватизації та фінансових пірамід [3].

Традиційно популярною і найбільш привабливою для українців формою заощаджень залишаються банківські депозити. Їх основна перевага полягає в тому, що вони надають фіксований дохід (банк гарантує повернення основної суми і відсотків на вклад). Серед основних недоліків цієї форми заощаджень виокремлюють: невисоку дохідність, яка, в основному, перекриває інфляційне знецінення грошей; нестабільність та малу прогнозованість депозитних ставок для фізичних осіб; можливість втрати значної частини доходу у випадку дострокового відкликання вкладу; обтяження депозитним ризиком.

На рис. 1 систематизовано фактори впливу на формування заощаджень населення в умовах функціонування ринкової економічної системи.

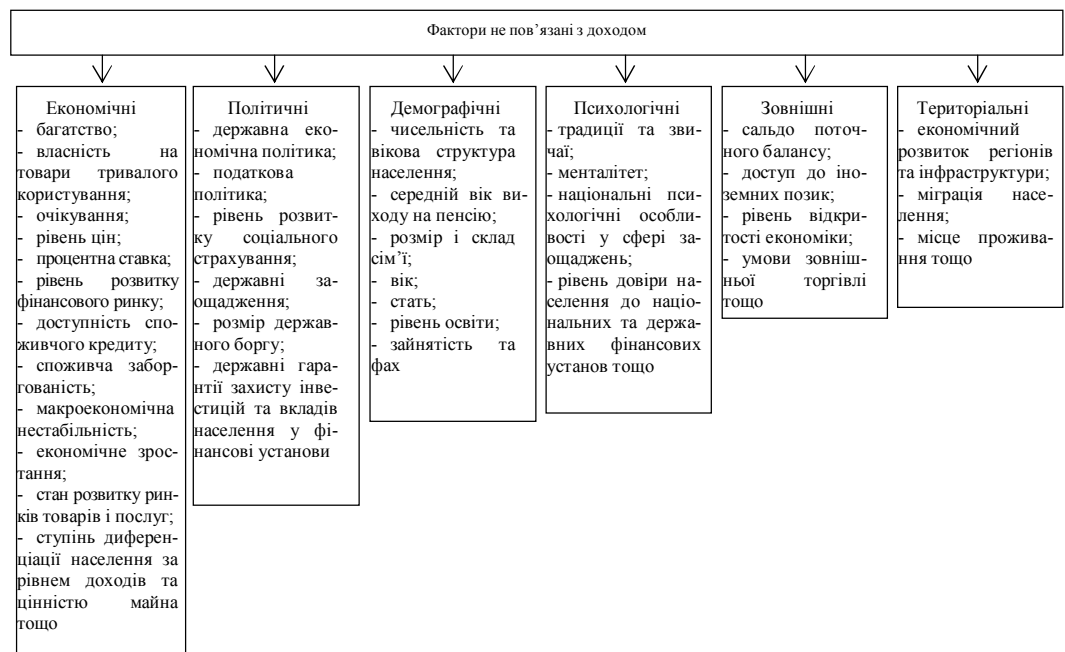


Рис. 1. Фактори формування особистих заощаджень в умовах ринкової економіки (джерело: [4])

Базова теорія заощаджень розвивалася в напрямі визначення нових причин та факторів, що обумовлюють процеси формування й динаміки заощаджень. Зосередивши увагу на процесі заощадження, який формує кошти для утворення

інвестицій, економісти різних епох намагалися встановити, який механізм визначає ті чи інші розміри заощаджень [2].

Для узагальнення всього зазначеного варто звернути увагу на взаємопов'язане узагальнення основних складових сутнісного розуміння заощаджень населення, яке можна подати відповідно до рис. 2.



Рис. 2. Основні складові процесу перетворення доходу на інвестиційний ресурс економіки
(джерело: склав автор)

На підставі проведеного аналізу підходів до розкриття сутнісного розуміння заощаджень населення та його визначень можна сформулювати його так: заощадження населення – це система відносин, що виникають щодо отримання доходу населенням та відокремлення його частки з метою збереження за різними формами накопичення (грошовою, натурально-речовою, фінансових активів) для покриття потреб у майбутньому та можливого використання як інвестиційного ресурсу.

Особливу роль у проблематиці заощаджень населення відіграє дослідження поведінкових аспектів ощадної та інвестиційної діяльності домогосподарств. Це зокрема теорія перманентного доходу М. Фрідмена, теорія життєвого циклу Ф. Модільяні, Р. Брумберга та А. Андо, теорія соціальної природи заощаджень Н. Калдора та ін., що суперечать доцільності їх використання на рівні аналізу банківських заощаджень домогосподарств. Для прикладу, модель «життєвого циклу» Ф. Модільяні передбачає, що окремі індивіди (молодше, середнє та старше покоління) вирівнюють споживання протягом життя відповідно до очікуваного на кожному циклі доходу, і у результаті виникає пряма залежність норми заощаджень від розподілу цих доходів за віковою категорією. Проте зауважмо, що дослідження за цією моделлю все ж таки проводять на рівні домогосподарства взагалі.

Одночасно Ф. Модільяні та Р. Брумберг розвивали теорію життєвого циклу. Ця теорія ґрунтується на мікроекономічних передумовах планування обсягів споживання і заощадження протягом життя. Домогосподарства приймають рішення про обсяг споживання в поточному періоді, виходячи не з поточного доходу, а з того доходу, що вони можуть одержати протягом свого життя. По-перше, за цією теорією, до функції споживання включено постійний дохід за умови, що позичковий відсоток, ставка кредитування і рівень часової переваги дорівнюють нулю. По-друге, якщо домогосподарства обмежені ліквідністю (обмежені в кредитах), їхня гранична схильність до споживання дорівнює одиниці.

Насправді такі домогосподарства хотіли б позичати гроші на додаткове споживання, але вони не можуть цього зробити. Отже, вони розглядають усі додаткові доходи як послаблення обмежень і витрачають їх.

Концептуальну схему фінансової поведінки домогосподарств з урахуванням інституційної складової наведено на рис. 3.

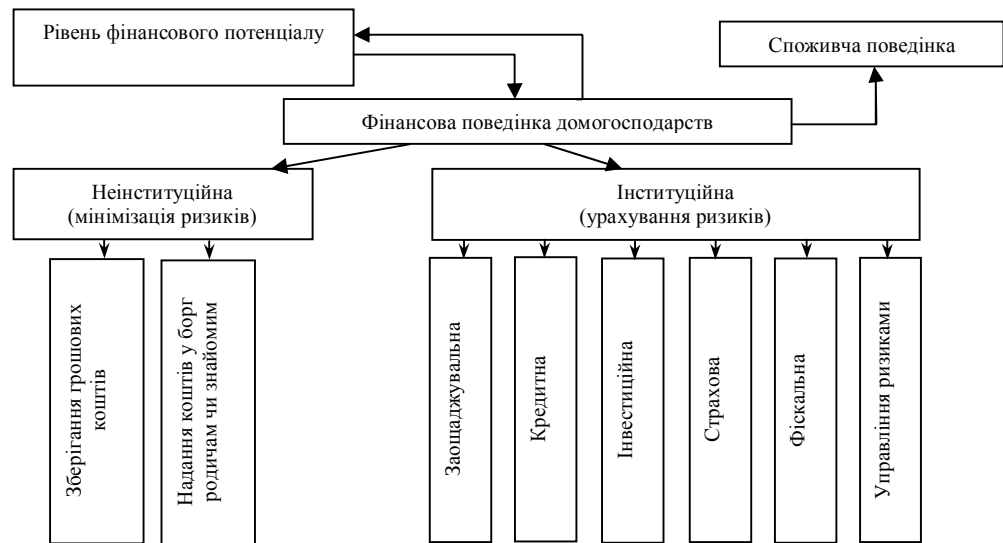


Рис. 3. Фінансова поведінка домогосподарств
(джерело: [5])

Як зазначає О. А. Ковтун, фінансова поведінка домогосподарств визначається їхнім фінансовим потенціалом та факторами впливу на їх формування. Водночас звертають увагу на той факт, що по суті фінансова поведінка домогосподарств має інституційний та не інституційний характер та формується залежно від рівня доступу індивідів до тих чи інших фінансових інструментів, що і формує ощадну поведінку домогосподарства.

Крім того, існує так званий «тіньовий бік фінансових стосунків у домашньому господарстві». На такому підході наполягає науковець В. В. Глухов, оскільки, на його думку, вже у структурі будь-якої сім'ї, тобто домогосподарства, з'являються «сірі, приховані» грошові потоки, що «не підлягають загальному обліку. Набагато вигідніше мати у своєму розпорядженні, незалежний від інших грошовий фонд, яким ти розпоряджаєшся самостійно, і це дає додатковий ступінь особистої фінансової свободи і дозволяє почувати себе впевненіше.

Фактори фінансової поведінки домогосподарств у довгостроковому періоді впливають на механізм переходу частини доходу домогосподарств в інвестиції в цілому, створюючи індивідуальні його особливості для кожної окремої економіки. Так, величина багатства домогосподарства і звички у споживацькій поведінці визначають, чи буде досягнуто достатнього страхового запасу домогосподарства як величини багатства, зосередженого в його фінансових активах і активах, що можуть бути переведені у фінансову форму без зміни розміру його поточного споживання, і яка є достатньою для забезпечення потреб, що задовольняються споживчим стандартом, до кінця життєвого циклу цього домогосподарства. У довгостроковому періоді також діє ефект споживчого лагу, який полягає в тимчасовій затримці реагування споживчої поведінки домогосподарства на зміну його поточного доходу [5].

У контексті теорії та методології дослідження фінансової поведінки домогосподарств цікавою, на наш погляд, є позиція Т. Богомолової і В. Тапіліної, які всі домогосподарства поділяють на фінансово активні (тобто ті, що мають готівкові заощадження, рахунки і вклади у банківських установах, купують валюту тощо) та фінансово пасивні (котрі не мають заощаджень або не виявляють будь-яких ознак активної фінансової поведінки).

У табл. 1 наведено основні моделі фінансової поведінки домашніх господарств, що враховують сукупність мотивів, факторів та стимулів населення до заощадження на підставі даних психології та поведінкової теорії.

Таблиця 1

Моделі фінансової поведінки домашніх господарств

Тип моделі	Фінансові стратегії	Характеристика
Споживча	Стратегія державних трансфертів	Мінімальна диверсифікація стратегій, мінімальна диверсифікація інструментів, максимальна концентрація пасивних стратегій, наявність неліквідних активів, вирішення поточних проблем
	Стратегія приватних трансфертів	
	Майнова стратегія (у неліквідних формах)	
	Мінімальна стратегія	
Заощаджувальна	Стратегія запозичень	Максимальна диверсифікація стратегій, помірна диверсифікація інструментів, помірна концентрація активних і пасивних стратегій, переважання ліквідних форм активів, акцент на збереження заощаджень в умовах інфляції та знецінення
	Стратегія готівкових заощаджень	
	Стратегія організованих вкладів	
	Стратегія надання кредитів	
	Майнова стратегія (у ліквідній формі)	
	Страхова стратегія	
	Соціальна стратегія	
Інвестиційна	Майнова стратегія (у ліквідній формі)	Максимальна диверсифікація інструментів, максимальна концентрація активних стратегій, відсутність неліквідних активів, акцент на дохідні фінансові інструменти
	Страхова стратегія	
	Стратегія цінних паперів	
	Стратегія готівкових заощаджень	
	Стратегія організованих вкладів	
	Соціальна стратегія	

Джерело: [4].

Аналізуючи табл. 1, варто зазначити, що поведінкова теорія в аспекті трактування мотивів та стимулів до інвестування заощаджень населення дає можливість більш повно та якісно розглянути процес активізації заощаджень населення в процесі розробки стратегії стимулювання активізації заощаджень, врахувати більше факторів не лише економічного, а й психологічного характеру.

Автор, дослідивши різноманітні підходи до класифікації заощаджень населення, пропонує класифікувати заощадження за рівнем їх участі в економічних процесах (рис. 3).

На нашу думку, пасивні заощадження – це заощадження, що здійснюються в грошовій або матеріальній формі та не беруть безпосередньої участі в економічних процесах, – готівка, ювелірні вироби, предмети розкоші тощо; умовно-активні – такі, що здійснюються в банківські інструменти, депозитні та ощадні вклади тощо; активні заощадження – це заощадження, що здійснюються у формі інвестування коштів у різноманітні фінансові інструменти або прямо шляхом внеску в капітал підприємства та фактично є прямими стимулами економічної активності.

Наведена класифікація систематизує заощадження не лише за рівнем їх участі в економічних процесах, а й відображає процес перетворення заощаджень у фінансові активи та інвестиційний ресурс для економіки.

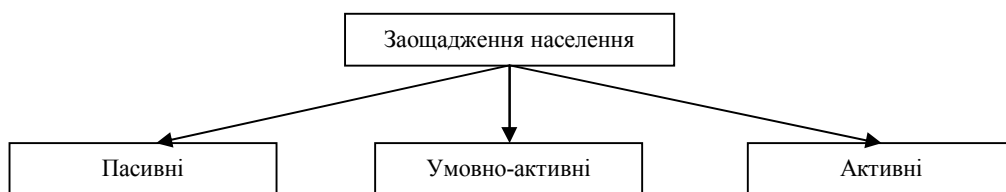


Рис. 3. Заощадження населення за рівнем участі в економічних процесах
(джерело: склав автор)

Для більш якісного аналізу рівня заощаджень у різних країнах варто розглянути дані, наведені на рис. 4, щодо схильності домогосподарств до заощадження в розвинутих країнах світу.

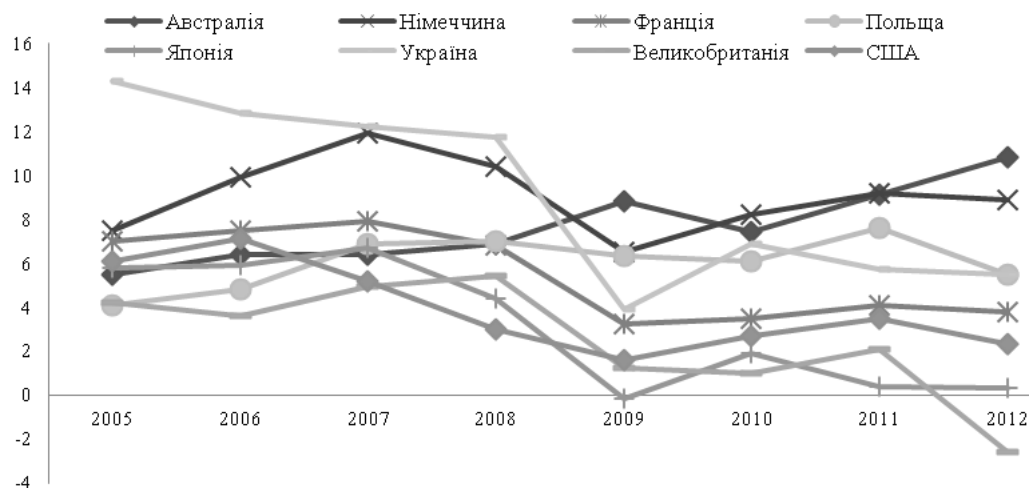


Рис. 4. Схильність до заощадження домогосподарств за періоди 1992-2012 рр., в.п.
(джерело: склав автор на підставі [7; 8])

Так, аналізуючи дані, наведені на рис. 4 можна помітити, що між рівнем схильності населення та рівнем економічного розвитку помітний взаємозв'язок. Цей факт свідчить про те, що схильність населення до заощаджень досить сильно корелює зі станом економіки та, можливо, впливає на темпи зростання ВВП шляхом впливу на обсяги фінансових ресурсів.

Основною передумовою для активізації процесу інвестування на фінансовому ринку, на наш погляд, є існування в ньому фінансових інструментів, характеристики яких повинні відповідати потребам індивідумів, тому питання розробки ефективного механізму трансформації заощаджень населення в економіку України потребує детального вивчення. Так, спрощено фінансовий механізм трансформації коштів населення в інвестиційні ресурси можна розглянути на рис. 5.

На відміну від поширених уявлень про механізм інвестиційної активізації ресурсів сектору домогосподарств, де більшість авторів зосереджують свою увагу на ролі заощаджень населення, нами запропоновано розглядати фінансовий механізм активізації інвестиційних заощаджень населення в комплексі з ефектом споживання частини доходу населенням на загальноекономічний розвиток.

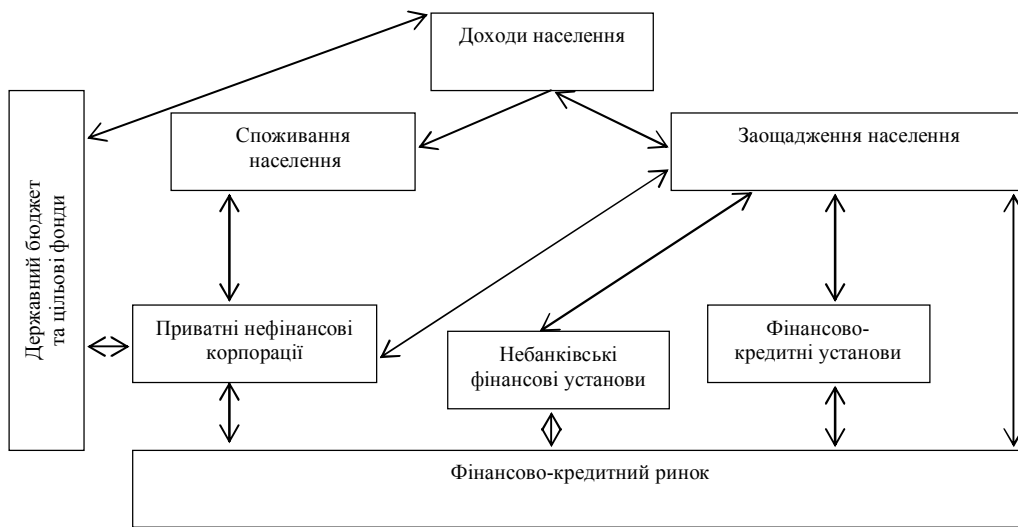


Рис. 5. Фінансовий механізм трансформації доходів та заощаджень населення
(джерело: склав автор)

Отже, розробляючи політику, спрямовану на активізацію інвестиційних заощаджень населення, потрібно звертати особливу увагу на природу заощаджень населення, мотиви їх формування та поведінкові особливості індивідів щодо вкладання коштів.

Роль заощаджень та споживання населення в економіці є визначальною, а якісний трансформаційний фінансовий механізм може бути додатковим стимулом економічного розвитку.

Бібліографічні посилання

1. Бубенов Ю. В. Особливості формування заощаджень домогосподарств / Ю. В. Бубенов // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 175–187.
2. Дучинська Н. І. Механізм активізації інвестиційного використання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні / Н. І. Дучинська, В. Л. Сметова // Макроекономічні та регіональні проблеми розвитку України. – 2009. – № 3. – С. 24–36.
3. Ільченко Т. М. Основні чинники формування заощаджень населенням [Електронний ресурс] / Т. М. Ільченко // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/28.pdf
4. Кізима Т. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах / Т. Кізима // Світ фінансів. – 2009. – Вип. 2 (19). – С. 86–96.
5. Ковтун О. А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація / О. А. Ковтун // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 280–286.
6. Панчишин С. М. Доходи і заощадження в перехідній економіці України [Електронний ресурс] / С. М. Панчишин, М. І. Савлук. – Режим доступу: <http://www.franko.lviv.ua/faculty/ekonom/Economics/publish/Dohody.htm>
7. World Bank Open Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.data.worldbank.org>
8. World Economic Outlook Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/download.aspx>

Надійшла до редколегії 07.05.2015

УДК 332.122.62:387.1

Е. И. Решетняк, Ю. А. Заика

*Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»***ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ**

Целью статьи является анализ теоретических подходов к сущности понятия «образовательный кластер» и определение факторов, влияющих на поиск их конкурентных преимуществ. На основании проведенного анализа уточнено понятие «образовательный кластер». Обоснована необходимость формирования единого интегрированного кластера, который даст возможность обеспечить развитие образовательной системы в соответствии с инновационной моделью экономического роста Украины. В статье приведена характеристика детерминантов конкурентных преимуществ формирования интегрированного образовательного кластера.

Ключевые слова: кластер, образовательный кластер, интегрированный кластер, региональный кластер, структура кластера, элементы кластера, модель экономического роста.

Метою статті є аналіз теоретичних підходів до сутності поняття «освітній кластер» і визначення факторів, що впливають на пошук їхніх конкурентних переваг. На підставі проведенного аналізу уточнено поняття «освітній кластер». Обґрунтовано необхідність формування єдиного інтегрованого кластера, який дасть можливість забезпечити розвиток освітньої системи відповідно до інноваційної моделі економічного зростання України. У статті наведено характеристику детермінантів конкурентних переваг формування інтегрованого освітнього кластера.

Ключові слова: кластер, освітній кластер, інтегрований кластер, регіональний кластер, структура кластера, елементи кластера, модель економічного зростання.

The article aims at analyzing theoretical approaches to the essence of the concept of «educational cluster» and determining the factors that affect the search for their competitive advantages. Based on the analysis, the concept of «educational cluster» is hereby specified. The necessity of forming a single integrated cluster, which will provide the development of educational system according to an innovative model of economic growth in Ukraine, is substantiated. The paper further cites the characteristic of determinants of competitive advantages of forming an integrated educational cluster.

Keywords: cluster, educational cluster, integrated cluster, regional cluster, cluster structure, elements of the cluster, model of economic growth.

Инновационный подход к развитию процессов в системе образования современного государства играет особую роль, обусловленную спецификой формирования и совершенствования активного элемента инновационного развития – человеческого капитала. Внедрение новых технологий определяется достаточностью высококвалифицированных кадров в регионе, поэтому сфере образования должна быть отведена ключевая позиция в инновационной системе государства, так как именно данный элемент способен обеспечить его эффективность.

Как показал анализ современных тенденций образования в Украине, применяемая модель образования достаточно статична, будучи в основном закрытой и близкой к равновесию, оказывается в реальности неспособной к развитию, а потому становится все более неадекватной складывающимся процессам глобальных изменений мировой экономики. В настоящее время, в период реформирования экономических и образовательных процессов в нашей стране, возникает потребность эффективного развития инновационных составляющих украинской системы высшего профессионального образования и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг [1].

В современном обществе основная роль в обеспечения устойчивости конкурентоспособности национальной экономики отводится кластерной политике развития, в том числе и развития образовательных кластеров. Формированию и развитию региональных образовательных кластеров отдается первенство в создании конкурентных преимуществ современной экономики, обеспечивающих реальный синергетический эффект, как основы регионализма в глобальной экономике.

Целью статьи является анализ теоретических подходов к сущности понятия «образовательный кластер» и определение факторов, влияющих на поиск конкурентных их преимуществ.

Теоретические аспекты для исследования образовательных кластеров были рассмотрены в работах многих авторов, наиболее интересными из них являются труды Л. Г. Галимова, Н. П. Захарова, Г. В. Мухаметзяновой, Е. А. Корчагина, Н. Б. Пугачевой и др.

Анализ публикаций, посвященных сущности формирования образовательных кластеров, позволил сделать вывод, что в научной литературе отсутствует четкое понимание дефиниции «образовательный кластер», что объясняется комплексностью и многоаспектностью этого процесса.

Так, Л. И. Галимова трактует рассматриваемую категорию как «совокупность образовательных учреждений всех уровней образования, предприятий отрасли соответствующих органов власти, деятельность которых взаимосвязана с производством с целью успешного инновационного развития» [2]. Например, Н. П. Захарова также рассматривает образовательный кластер как «совокупность взаимосвязанных учреждений профессионального образования, объединенных по отраслевому признаку и партнерскими отношениями с предприятиями отрасли» [3].

Как «систему обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке «наука – технологии – бизнес», основанную преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки» определяет образовательный кластер А. В. Смирнов [4]. В своей работе Е. И. Павлова и И. П. Маркина определяют сущность образовательного кластера как «совокупность образовательных учреждений всех уровней образования в пределах данной географической территории, предприятий – поставщиков ресурсов и работодателей, элементов инновационной системы, а также координирующих органов и органов власти, деятельность которых взаимосвязана с близлежащими производствами и развитием региональной инновационной системы» [5, с.111]. Как взаимосвязанную систему образовательных учреждений и предприятий, объединенных по отраслевому признаку, рассматривают образовательные кластеры О. Е. Гаврилова, Ф. Т. Шагеева, Л. Л. Никитина, отмечая, что объединение по вертикали дает формирование компетентного специалиста, а по горизонтали объединение в рамках отрасли [6]. По мнению О. А. Семеновой, «образовательный кластер – система обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке «образование – технологии – производство», основанная преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки (построение целостной системы многоуровневой подготовки специалистов для предприятий на основе интеграции образовательного учреждения и предприятий – работодателей, обеспечивающей повышение качества, сокращение сроков подготовки, закрепление выпускников на предприятиях, создание гибкой системы повышения квалификации квалифицированных специалистов предприятиям и с учетом текущих и прогнозных требований производства)» [7].

Исследователи И. Абанкина и К. Зиньковский характеризуют кластер как объединение всех заинтересованных сторон процесса обучения. В этой трактовке образовательный кластер дает возможность установить реальные связи на всех уровнях обучения за счет понимания общих проблем, формирования общих целей и задач, реализации единых стратегий и механизмов, технологий трансляции инноваций для обеспечения конкурентоспособности в глобальном контексте за счет объединения на локальном уровне [8].

В ходе проведенного исследования было выявлено два основных подхода к определению сущности понятия «образовательный кластер»:

- кластер, рассматривающийся как объединение учреждений образования на различных уровнях процесса обучения, которые связаны между собой отношениями в ходе формирования профессиональных компетенций и их развития, обмена опытом и образовательными стандартами;

- кластер, рассматривающийся как группа географически соседствующих экономических субъектов в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

Однако может быть отмечена некоторая ограниченность в отражении направлений взаимоотношений между субъектами образовательного кластера и отсутствие полной картины возможностей и преимуществ, предоставляющихся в связи с формированием образовательных кластерных структур. Обобщая представления различных исследователей, а также с точки зрения формирования направлений экономического развития не только в региональном, но и государственном аспекте образовательные кластеры можно определить как пространственную модель организации инновационных процессов в системе образования, которая предполагает объединение интеллектуальных, кадровых, финансовых и материальных ресурсов инновационной системы территории (региона или государства в целом) и направленная на удовлетворение потребностей всех заинтересованных субъектов.

Таким образом, формирование образовательных кластеров предлагается рассматривать с точки зрения развития украинской экономики в целом, а не только ее отдельных регионов или отраслей.

Данное исследование направлено на разработку единого интегрированного образовательного кластера в Украине, целью организации которого должно стать обеспечение эффективных процессов интеграции всех элементов образовательной системы всех регионов страны, направленных на обеспечение высокого уровня конкурентоспособности в мировом пространстве и приведение системы образования в соответствие с международными стандартами и уровнем качества [9].

Формирование такого единого интегрированного кластера даст возможность обеспечить развитие образовательной системы в соответствии с инновационной моделью экономического роста Украины.

Обобщая различные комплексные факторы и основные предпосылки, которые оказывают прямое или косвенное воздействие на формирование образовательных кластеров в Украине, можно выделить пять взаимосвязанных блоков факторов: геополитические, ресурсные, макроэкономические, технологические и институциональные. Представленные комплексные факторы могут быть перегруппированы на факторы формирования, развития и функционирования (табл. 1).

Таблиця 1

**Характеристика детерминантов конкурентных преимуществ формирования
интегрированного образовательного кластера**

Факторы	Критерии оценки
1. Факторы формирования образовательных кластеров: Исторические предпосылки формирования: - глобализация экономических процессов, в том числе образовательных; - государственное лоббирование формирования кластерных структур; - инновационное развитие во всех экономических сферах. Интеллектуальные предпосылки формирования: - наличие научно-исследовательских организаций и вузов, имеющих возможность развития определенной сферы экономики; - высокий спрос на качественный образовательный продукт на международном рынке; - слабые связи между элементами образовательной системы и бизнесом.	Степень связи участников предполагаемого кластера
2. Факторы развития образовательных кластеров: - уровень образования в отдельной отрасли и квалификации работников; - наличие новейшей техники и технологий; - модернизация и обновление основных фондов; - доступность инвестиционного капитала; - активизация инновационных процессов; - повышение конкуренции в сфере образовательных услуг; - обеспечение инициативного подхода и стимулирование развития кластерных структур; - создание благоприятной среды для формирования кластерных структур и т. д.	Уровень конкурентоспособности; эффективность; объем образовательных услуг; качество образовательного продукта
3. Факторы функционирования образовательного кластера: - непрерывное улучшение всех бизнес-процессов и поддержка их эффективности; - повышение производительности всех участников образовательного кластера; - поддержка инновационного развития; - информатизация всех взаимосвязей; - стимулирование создания новых бизнес-образований в рамках кластерных структур и т. д.	Гибкость структур управления; производительность; уровень инноваций; уровень конкурентоспособности

Источник: составил автор на основании [1; 2; 4; 5; 8; 9].

Выводы. Для обеспечения экономического развития Украины, формирования конкурентных преимуществ на международном рынке в образовательной сфере определены основные факторы и условия формирования образовательных кластеров, которые, обеспечивая реализацию инновационной эффективной формы сетевой организации и управления процессами обучения и образования, должны удовлетворять следующим основным требованиям:

- обеспечивать конкурентоспособность в региональном, межрегиональном, национальном и международном масштабе образовательных продуктов;
- осуществлять деятельность, выполняя принципы конкуренции и взаимодействия составных структурных элементов кластера, которые связаны достижением общей цели;
- быть инновационно-ориентированными с точки зрения применяемых образовательных технологий и формирования управленческих моделей поведения в ходе принятия решений;
- включать в себя не только базовые образовательные структуры, но и смеж-

ные и обеспечивающие сегменты, а именно инфраструктурные, логистические, финансовые, предпринимательские и т. д.

Бibliографические ссылки

1. **Шимко П. Д.** Развитие региональных кластеров высшего профессионального образования в условиях глобализации / П. Д. Шимко // Экономика образования. – 2009. – № 4. – С. 57–72.
2. **Галимова Л. И.** Образовательный кластер как механизм инновационного развития производственной деятельности / Л. И. Галимова // Вестник Казанского технического университета. – 2009. – № 5. – С. 125–127.
3. **Захарова Н. П.** Образовательный кластер региона [Электронный ресурс] / Н. П. Захарова // ВлГУ: электронный журнал. – 2007. – № 18. – Ч. 2. – Режим доступа : <http://www.journal.vlsu.ru/index.php?id=1869>
4. **Смирнов А. В.** Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе : монография / А. В. Смирнов. – Казань : РИЦ «Школа», 2010. – 102 с.
5. **Павлова Е. И.** Инновационное развитие образовательных кластеров в рамках региональной инновационной систем / Е. И. Павлова, И. П. Маркин. – Режим доступа : <http://www.journal-discussion.ru/index.php/publications>
6. **Гаврилова О. Е.** К вопросу о подготовке специалистов-конструкторов швейного производства в условиях образовательного кластера [Электронный ресурс] / О. Е. Гаврилова, Ф. Т. Шагеева, Л. Л. Никитина. – Режим доступа : http://www.conference.kemsu.ru/GetDocsFile?id=13537&table=papers_file&type=0&conn=confDB
7. **Семенова О. А.** Образовательный кластер «образование – технологии – производство» как форма государственно-частного партнерства учреждения среднего профессионального образования и работодателя [Электронный ресурс] / О. А. Семенова. – Режим доступа : <http://www.ktp62.ru/index.php/prepodavatelyam/stati/282-statya-semenova>
8. **Абанкина И.** Кластеры развития [Электронный ресурс] / И. Абанкина, К. Зиньковский. – Режим доступа : <http://www.strana-oz>
9. **Решетняк Е. И.** Формирование образовательных кластеров как лифт повышения конкурентоспособности регионов / Е. И. Решетняк // Трансформация социальных функций образования в современном мире : мат-лы Междунар. науч.-практ. конф. – Х. : Изд-во НУА, 2015. – С. 369–373.

Поступила в редколлегию 22.06.2015

УДК 336.717

Т. В. Савченко*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка***ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ**

У статті розглянуто різні підходи до визначення понять «інвестиційна політика банку» та «інвестиційна діяльність банку», а також наведено основні відмінності між ними. Досліджено процес формування, основні складові інвестиційної політики банківських установ України та фактори, що її визначають.

Ключові слова: банківські інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційна діяльність, інвестиційна стратегія, інвестиційна тактика.

В статье рассмотрены различные подходы к определению понятий «инвестиционная политика банка» и «инвестиционная деятельность банка», а также определены основные различия между ними. Исследован процесс формирования, основные составляющие инвестиционной политики банковских учреждений Украины, а также факторы, которые её определяют.

Ключевые слова: банковские инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, инвестиционная стратегия, инвестиционная тактика.

The article examines diverse approaches to the definition of the notions of «investment policy of the bank» and «investment activity of the bank» and exposes major differences between terms. The process of formation and main constituents of the investment policy of banks in Ukraine as well as the factors determining it.

Keywords: bank investments, investment policy, investment activity, investment strategy, investment tactics.

На сьогодні день для банківської системи України особливо актуальним є питання поживавлення інвестиційної діяльності вітчизняних банків, оскільки їм потрібно впроваджувати такі операції, які б були достатньо прибутковими, але й не наражали банк на значний ризик, тобто фінансово-кредитним установам необхідно диверсифікувати свою діяльність і знайти альтернативу кредитним операціям. Тому перед банками сьогодні постає завдання розробити ефективну інвестиційну політику, яка б одночасно дала змогу отримати позитивний фінансовий результат та забезпечити прийнятний рівень ризику.

Дослідженню проблем банківської інвестиційної діяльності та формуванню інвестиційної політики банку приділили свою увагу такі українські вчені Б. Л. Луців, О. Д. Вовчак, А. А. Пересада, О. В. Васюренко, І. А. Бланк та ін., зарубіжні – У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі, О. І. Лаврушин, Л. Л. Ігоніна та ін. Проте, незважаючи на таку кількість наукових праць, актуальним залишається питання конкретизації понятійного апарату, використовуваного у процесі формування та реалізації інвестиційної політики банківських установ України.

Дослідник Б. Л. Луців розглядає інвестиційну політику банку (далі – ІПБ) як сукупність елементів, котрі визначають такі важливі моменти, як форми здійснення інвестицій, максимальні розміри інвестиційних вкладень, обсяги здійснення інвестицій кожного типу, клієнти, на яких спрямована інвестиційна діяльність банку, обставини, за яких здійснюються банківські інвестиції [8].

На думку О. Д. Вовчак, ІПБ зводиться до сукупності заходів з приводу визна-

чення оптимального співвідношення фінансових та реальних інвестицій з урахуванням фактора ризику [3].

Автори навчального посібника І. В. Сало та О. А. Криклій розглядають інвестиційну політику банку як частину загальної фінансової політики банку, що забезпечує вибір найефективніших фінансових інструментів капіталу та своєчасне їх реінвестування [11].

На думку У. Шарпа, Г. Александера та Дж. Бейлі, вибір та процес формування ІПБ є першочерговим етапом у здійсненні інвестиційних процесів будь-якої кредитно-фінансової установи, що має на меті визначення цілей інвестора та обсягів фінансових ресурсів, які вкладатимуться в той чи інший вид активу. Цей етап завершується вибором потенційних видів фінансових активів для включення їх до інвестиційного портфеля. Розроблення ІПБ повинне відбуватися з урахуванням факторів дохідності та ризику [13].

Погляди зарубіжних учених поділяє А. А. Пересада, який вважає, що формування основних напрямів ІПБ для досягнення поставлених цілей є важливим етапом процесу управління банківським інвестиційним портфелем. Формування такої політики передбачає розроблення схеми розміщення активів (акцій, облігацій, короткострокових цінних паперів, золота, нерухомості тощо) з метою збереження капіталу з урахуванням тих обмежень, які накладають органи регулювання та клієнти банку [9].

Інвестиційну політику також можна розглядати як сукупність принципів, методів та процедур, що цілеспрямовано реалізує банк у межах загальних методологічних вимог до управління інвестиційною діяльністю. Вона визначається конкретними завданнями, внутрішніми і зовнішніми умовами банківської інвестиційної діяльності та спрямовується на досягнення поставлених цілей інвестування.

Серед вітчизняних дослідників переважно панує думка, що ІПБ повинна становити комплекс заходів і методів, які б ураховували і визначали такі складові:

- умови, за яких банк може здійснювати інвестиційні операції;
- чітку класифікацію видів інвестицій, які обирає для себе банк;
- межі процентних ставок за інвестиційними операціями та методику їх розрахунку;
- внутрішні нормативні документи, що затверджують процедури здійснення інвестиційних операцій;
- відомості про керівні органи та перелік їхніх повноважень, що контролюють інвестиційну діяльність банку;
- способи диверсифікації інвестицій;
- визначення орієнтації інвестиційних операцій банку на певні сегменти ринку з урахуванням змін в економіці;
- визначення послідовності дій у процесі прийняття рішень щодо інвестиційних операцій, здійснення яких визначає перебіг інвестиційного процесу даного банку [6].

За визначенням Л. Л. Ігоніної, інвестиційна політика банку – це комплекс заходів щодо організації та управління інвестиційною діяльністю, спрямовані на забезпечення оптимальних обсягів і структури інвестиційних активів, зростання їхньої прибутковості за прийнятного рівня ризику. Тобто метою ІПБ є форму-

вання системи цільових орієнтирів інвестиційної діяльності та вибір найбільш ефективних способів їх досягнення [5].

Дослідник О. І. Лаврушин дотримується думки, що інвестиційна політика банку – це діяльність банківських установ з оптимальним рівнем ризику, заснована на активних операціях з цінними паперами та спрямована на забезпечення дохідності і ліквідності банківських коштів у цілому. Як бачимо, деякі дослідники ототожнюють поняття «інвестиційна політика банку» та «інвестиційна діяльність банку» [7].

У російській науковій літературі також можна натрапити на такий підхід до визначення ІПБ, за якого вона звужується до питання розроблення його інвестиційної стратегії. У цьому випадку ІПБ визначають як комплекс заходів, спрямованих на розроблення стратегії управління портфелем інвестицій, досягнення оптимального співвідношення прямих і портфельних інвестицій з метою забезпечення нормальної діяльності, зростання прибутковості операцій, підтримання допустимого рівня їх ризиковості та ліквідності балансу.

Існує й інший погляд на визначення ІПБ, за якого останню розглядають як діяльність банку, що базується на активних операціях із цінними паперами і яка спрямована на забезпечення дохідності й ліквідності банківських капіталів з урахуванням фактора ризику.

Як бачимо, на сьогодні немає єдиного підходу до тлумачення поняття «інвестиційна політика банку», яке було б універсальним для всіх банків та віддзеркалювало всі аспекти цієї політики. Така ситуація є цілком закономірною, адже ІПБ формує кожний банк самостійно з урахуванням його місії, мети діяльності та загальної стратегії розвитку.

На нашу думку, інвестиційна політика банку – це сукупність дій банку на ринку інвестицій, що відповідає індивідуально розробленій стратегії, яка спрямована на одержання максимального прибутку за прийнятного рівня ризику та закріплення своєї позиції на ринку, а також забезпечує реалізацію загальнодержавної інвестиційної політики і задовольняє інтереси національного господарства.

Усі банки у процесі розроблення своєї інвестиційної політики з метою одночасної максимізації прибутку та забезпечення належного рівня ліквідності й надійності інвестиційних операцій повинні дотримуватися таких принципів.

1. Зв'язок інвестиційної політики із загальною стратегією економічного розвитку банку. Інвестиційну політику потрібно розглядати як один із основних елементів загальноекономічної стратегії розвитку банку. Вона обов'язково повинна узгоджуватися з його депозитною, кредитною політикою, а також з політикою управління банківськими ризиками.

2. ІПБ повинна відповідати державній інвестиційній політиці та її розвитку у визначений період.

3. Розробляючи інвестиційну політику, значну увагу потрібно приділити прогнозуванню стану фінансових ринків. Визначаючи стратегічні інвестиційні цілі банку, потрібно враховувати можливі зміни, очікувані на фінансовому ринку в цілому в цей період і в тих сегментах ринку, у яких банк планує здійснювати свою інвестиційну діяльність, зокрема.

4. Принцип безпеки. Для ефективної реалізації інвестиційної політики банківська установа повинна ретельно проводити аналіз надійності об'єкта інвесту-

вання. Банк не може дозволити собі необачно інвестувати власні кошти без урахування принципу фінансової безпеки.

5. Аналіз інвестиційного клімату у країні. Це основа управління інвестиціями на рівні банку. Він включає розроблення таких прогнозів:

- динаміки валового внутрішнього продукту, національного доходу та обсягів виробництва промислової продукції;
- динаміки розподілу національного доходу (нагромадження і споживання);
- процесів перерозподілу корпоративної власності;
- державного законодавчого регулювання інвестиційної діяльності;
- розвитку окремих інвестиційних ринків, особливо грошового і фондового.

6. Визначення основних складових інвестиційної політики, які б відповідали розвитку банківської установи на даному етапі здійснення нею господарської діяльності.

Наведені принципи є основою для формування та розроблення інвестиційної політики банківської установи, оскільки відображають головні аспекти організації інвестиційної діяльності, потрібно врахувати, здійснюючи відповідні операції. У кожному банку ІПБ повинна мати два напрями: перший – формування змісту самої інвестиційної політики; другий – повинна складатися з конкретних організаційно-управлінських заходів, спрямованих на її реалізацію.

Розробляючи ІПБ, потрібно враховувати фактори, що безпосередньо впливають на неї. Їх можна поділити на макро- та мікроекономічні (рис. 1) [4; 5; 10; 11].

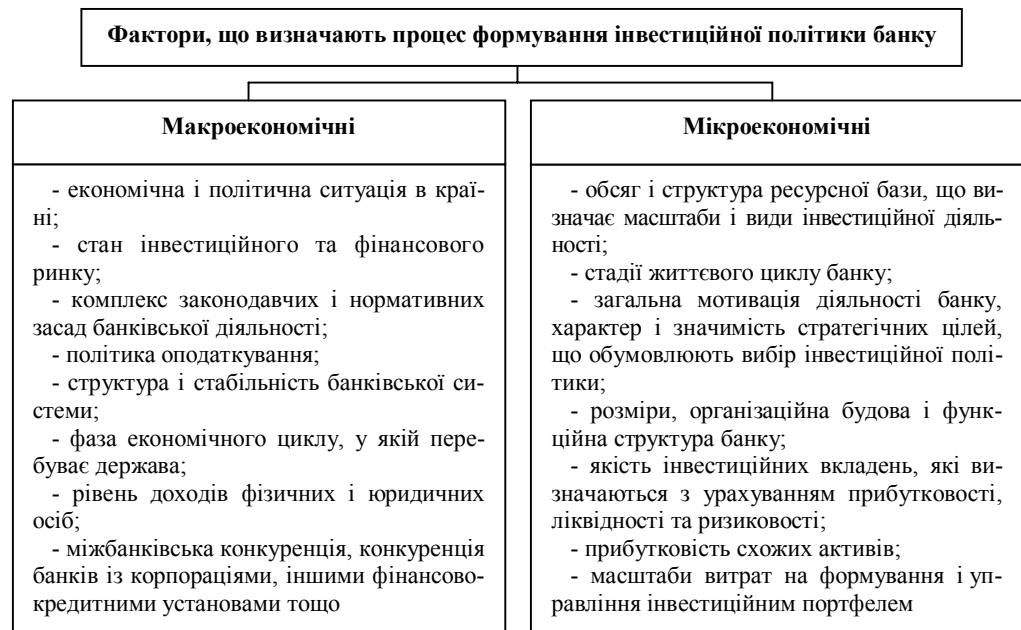


Рис. 1. Фактори, що впливають на процес формування ІПБ
(джерело: склав автор на підставі [4; 5; 10; 11])

Аналіз наведених факторів уможливорює висновок, що основним чинником під час розроблення ІПБ повинен бути вибір оптимального підходу до оцінювання ризиків. Особливістю активних операцій банку є те, що вони здійснюють-

ся переважно за рахунок залучених коштів, що вимагає від банку обмежувати рівень ризику, коли він вкладає кошти у великий інвестиційний проект. Це змушує банк реально оцінювати рівень ризику, показники економічної ефективності інвестиційних проектів, оптимально поєднувати термін інвестування та періодичність залучення коштів. Крім того, активні операції банківських установ й інвестиційні зокрема жорстко контролюють нормативні акти Національного банку України.

Найважливішими взаємопов'язаними елементами інвестиційної політики є стратегічні і тактичні процеси управління інвестиційною діяльністю банку. Під інвестиційною стратегією розуміють визначення довгострокових цілей інвестиційної діяльності та шляхи їх досягнення. Її подальша деталізація здійснюється під час тактичного управління інвестиційними активами, що включає визначення оперативних цілей короткострокових періодів і засобів їх реалізації. Таким чином, розроблення інвестиційної стратегії є вихідним пунктом процесу управління інвестиційною діяльністю [10; 14].

Формування інвестиційної тактики відбувається в межах окреслених напрямів інвестиційної стратегії і орієнтоване на їх виконання в поточному періоді. Воно передбачає визначення обсягів і структури конкретних інвестиційних вкладень, розробку заходів щодо їх здійснення, а в певних випадках – складання моделей прийняття управлінських рішень щодо виходу з інвестиційного проекту і конкретних механізмів реалізації цих рішень.

Розроблення інвестиційної політики передбачає не лише вибір напрямів інвестування, а й урахування певних обмежень, пов'язаних із необхідністю забезпечення збалансованості інвестиційних вкладень банку. Цілі й обмеження встановлюються законодавчими та нормативними актами органів грошово-кредитного регулювання, а також органами управління банку [3].

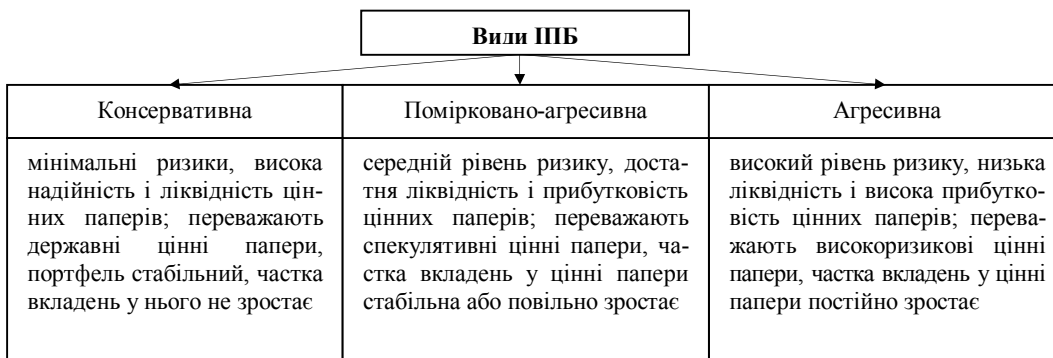


Рис. 2. Види ІПБ
(джерело: [3])

Інвестиційна політика банківських установ має низку специфічних особливостей. Оскільки пріоритетною метою банківської інвестиційної діяльності є дохід, то банк розвиває свою інвестиційну політику на принципах диференціації норми прибутку за певними категоріями: підвищення надійності банку (прибуток у розмірі 5–7 %); позиція збільшення доходу (прибуток до 20 %); ризикова позиція (прибутковість 25 % і вище) [4].

Немає єдиного підходу серед науковців і щодо визначення поняття «банківські інвестиції».

Так, О. Я. Стойко вважає, що банки здійснюють свою інвестиційну діяльність за допомогою механізмів фондового ринку та середньо- і довгострокового кредитування [12].

Як інвестиції в економічні проекти, цінні папери, передові технології і виробничу та нематеріальну сферу, розглядає банківські інвестиції О. В. Васюренко [2].

Дослідник О. І. Лаврушин інвестиційних операціями банку вважає вкладення наявних коштів у цінні папери та паї небанківських структур з метою спільної господарської і комерційної діяльності, а також розміщення строкових вкладів в інших банківських установах [12].

Як уважає О. Д. Вовчак, інвестиційна діяльність банку характеризується вкладеннями в довгострокові цінні папери, паї, частки, вкладеннями у статутні капітали та в матеріальні і нематеріальні активи [3].

Згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність» банки можуть здійснювати прямі інвестиції та операції з цінними паперами. Банк, регулятивний капітал якого повністю відповідає вимогам здійснення інвестицій, установленим нормативно-правовими актами Національного банку України, має право здійснити інвестицію без письмового дозволу, у випадку якщо:

- інвестиція у фінансову установу становить сукупно не більш як 1 % статутного капіталу банку;
- інвестиція здійснюється до статутного капіталу бюро кредитних історій, що має ліцензію спеціально уповноваженого органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг [1].

Банку заборонено інвестувати кошти в юридичну особу, статутом якої передбачено повну відповідальність її власників.

Отже, термін «інвестиції банку» – це вкладення в рухоме і нерухоме майно, інтелектуальні цінності та цінні папери, зроблені універсальними і спеціалізованими банками як інституційними інвесторами з метою отримання прибутку або поширення корпоративного впливу.

Висновки. Інвестиційна політика банку пов'язана з системою цільових орієнтирів інвестицій і вибором найбільш ефективних способів їх досягнення. Тому, реалізуючи свою інвестиційну політику, банки повинні інвестувати кошти так, щоб закріпити за собою адекватне і постійне їх повернення; вкладати свої кошти в такі види цінних паперів, які б він легко міг реалізувати за надзвичайного стану. Недотримання цих умов ускладнює ефективне управління портфельними ризиками, тому питання формування ефективного інвестиційного портфеля з урахуванням можливих напрямів інвестування в Україні та актуальні проблеми реалізації інвестиційної політики банківських установ в цілому є подальшими напрямками дослідження діяльності українських банків.

Бібліографічні посилання

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III [Елект-

- ронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua>
2. **Васюренко О. В.** Банківські операції : навч. посіб. / О. В. Васюренко. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 318 с.
 3. **Вовчак О. Д.** Банківська інвестиційна діяльність в Україні / О. Д. Вовчак. – Л. : Вид-во Львівської КА, 2005. – 544 с.
 4. **Запоточний В. І.** Інвестиційна політика як основний етап банківського інвестиційного процесу / В. І. Запоточний // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9. – С. 201–206.
 5. **Иголина Л. Л.** Инвестиции : учеб. пособ. / Л. Л. Иголина ; под. ред. В. А. Слепова. – М. : Юристъ, 2002. – 480 с.
 6. **Кравчук І. С.** Особливості реалізації банками інвестиційної політики на ринку цінних паперів України / І. С. Кравчук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 198–211.
 7. **Лаврушин О. И.** Деньги, кредит, банки : учеб. / И. О. Лаврушин ; под. ред. И. О. Лаврушина. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Кнорус, 2007. – 560 с.
 8. **Луців Б. Л.** Банківська діяльність у сфері інвестицій : навч. посіб. / Б. Л. Луців. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 360 с.
 9. **Пересада А. А.** Управління банківськими інвестиціями : монографія / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2005. – 388 с.
 10. **Печенко О. О.** Процес формування та реалізації інвестиційної політики в банку / О. О. Печенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 135–138.
 11. **Сало І. В.** Фінансовий менеджмент у банку : навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с.
 12. **Стойко О. Я.** Банківські операції : підручник / О. Я. Стойко. – К. : Центр навчальної літ-ри, 2003. – 323 с.
 13. **Шарп У.** Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА, 2003. – 1028 с.
 14. **Шинкаренко А. В.** Суть інвестицій крізь призму банківської інвестиційної діяльності / А. В. Шинкаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 172–178.

Надійшла до редколегії 17.04.2015

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.1

О. В. Харламова

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

СУДЖЕННЯ, ОЦІНКИ І ПРИПУЩЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Розглянуто сфери застосування професійного судження, запропоновано алгоритм його формування.

Ключові слова: МСФЗ, фінансова звітність, професійне судження, оцінка, припущення.

Рассмотрены сферы применения профессионального суждения, предложен алгоритм его формирования, приведен систематизированный перечень допущений и оценок, применяемых в МСФО-отчетности.

Ключевые слова: МСФО, финансовая отчетность, профессиональное суждение, оценка, допущение.

The paper reviews the spheres of application of professional judgement, suggesting the algorithm for the formation of professional judgement and providing a systematized index of assumptions and estimates implemented in IFRS reporting.

Keywords: IFRS, financial reporting, professional judgement, estimate, assumption.

Концептуальна основа фінансової звітності як базис Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ), визначає, що фінансова звітність ґрунтується швидше на оцінках та судженнях, ніж на точних даних [1]. Зазначене обумовлює надзвичайно важливу роль професійного судження для складання МСФЗ-звітності, а точніше високої якості цього професійного судження. Від якості професійного судження залежить і якість (достовірність і правдивість подання) фінансової звітності. Забезпечення високоякісного професійного судження можливе за умови належної компетентності осіб, які його виносять, дотримання професійної етики (поведінки), наявності відповідного інструментарію. Якщо компетентність та професійна етика – суб'єктивні чинники, на які важко впливати ззовні, то відповідний інструментарій – це те, чого потребують особи, наділені правом винесення професійного судження для забезпечення його високої якості.

Проблему професійного судження більше досліджують з погляду аудиту, ніж бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Найбільш ґрунтовні і науково цінні результати досліджень професійного судження в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності висвітлено в працях таких учених як С. Ф. Голов, В. М. Жук, Н. М. Коробова, С. В. Панкова, М. С. Пушкар, Т. А. Рудакова, І. А. Слободняк, Т. М. Сторожук, З. С. Туякова [2–11] та інших. На думку автора, у сфері профе-

сійного судження нерозв'язаними залишаються питання ідентифікації суб'єктів, об'єктів та предмета професійного судження, а також алгоритмізації його винесення.

Мета статті – визначити суб'єкти, об'єкти та предмет професійного судження, розробити алгоритм його винесення та систематизації суджень й оцінок, застосованих у МСФЗ-звітності.

Суб'єктами професійного судження пропонується вважати коло посадових осіб, які отримали відповідно до внутрішніх регламентів право на винесення професійного судження.

Винесення професійного судження має бути довірено конкретному колу посадових осіб, оскільки неперсоніфікованим рішенням притаманний ризик безвідповідальності, тобто винесення професійного судження – це прийняття відповідальності за ці рішення. Надання права виносити професійне судження будь-якому учаснику процесу підготовки МСФЗ-звітності спричинює загрозу некомпетентності рішень. Тому для визначення суб'єктів професійного судження пропонуємо виокремлювати компетентних посадових осіб, яким може бути довірено винесення цього судження.

Посилання у наведеному визначенні суб'єктів професійного судження на внутрішні регламенти передбачає, що в компанії доречно розробляти відповідні критерії відбору осіб, здатних на розгляд управлінського персоналу виносити професійне судження, процедуру документального закріплення цього права, компетенції, у межах яких конкретна посадова особа має право на винесення професійного судження, формат його винесення.

Щойно порушується питання права апіорі розуміється, що право повинне бути закріплено документально. Відтак виникає перший елемент документального забезпечення – наказ (або аналогічний за чином документ), що окреслює коло осіб, які мають право виносити професійне судження. До кола таких осіб доречно включати керівництво та першу лінію топ-менеджменту.

Професійне судження є необхідним за формування облікової політики з питань, не врегульованих відповідними МСФЗ, із забезпечень з виплат персоналу, із застосовуваних ставок дисконтування, методів розрахунку знецінення фінансових активів, класифікації фінансових інструментів та інших питань, що перебувають у компетенції бухгалтерських служб.

Важливо, щоб до кола осіб, які мають право виносити професійне судження, були залучені не лише спеціалісти бухгалтерсько-фінансового сектору, а й інших сфер діяльності компанії, які впливають із предмета професійного судження.

Під предметом професійного судження пропонуємо розуміти оцінки та припущення, що використовуються для складання МСФЗ-звітності. Як на нашу думку, предмет професійного судження, що впливає на фінансову звітність, охоплює різні сфери:

- технічні питання (терміни служби основних засобів, суттєвість технічних оглядів, періодичність капітальних ремонтів, зобов'язання з виведення з експлуатації, гарантійні зобов'язання та зміни у технічних процесах, що впливають на якість продукції тощо);
- юридичні питання (участь у судових процесах та вірогідність їх вирішення, взаємні гарантії, авторські права, ліцензійні відносини, солідарна відповідальність тощо);
- організаційні питання (стратегічні рішення щодо припинення діяльності як

компанії в цілому, так і окремих її підрозділів, реструктуризації, виплат персоналу, створення пенсійних програм та програм участі в прибутках, операції з акціями тощо);

- маркетингові питання (програми лояльності клієнтів, бонусні та дисконтні програми, знижки, що ведуть до багатокomпонентних угод, тощо);

- управлінський облік (управлінські бюджети, які є підставою для розрахунку чистої реалізаційної вартості запасів, що передбачає визначення питомих адміністративних, збутових витрат, а також планованих обсягів реалізації, розрахунку знецінення необоротних активів через встановлення цінності використання, сегментної інформації тощо);

- податковий облік (податкова база активів і зобов'язань, що є підставою для розрахунку тимчасових податкових різниць і відкладених податкових активів та зобов'язань, застосовувана ставка податку на прибуток, її зміни, періоди реалізації податкових різниць тощо).

Отже, задокументоване коло осіб, уповноважених на винесення професійного судження, повинне охоплювати якомога більше різнопланових фахівців, що забезпечуватиме підвищення професіоналізму та ефективності професійного судження, наділяючи його ознакою колегіальності.

Украй важливим є упровадження задокументованих процедур узгодження професійного судження на етапах його формування, винесення та затвердження. У зв'язку з цим пропонуємо застосовувати такий алгоритм формування професійного судження (рис. 1).

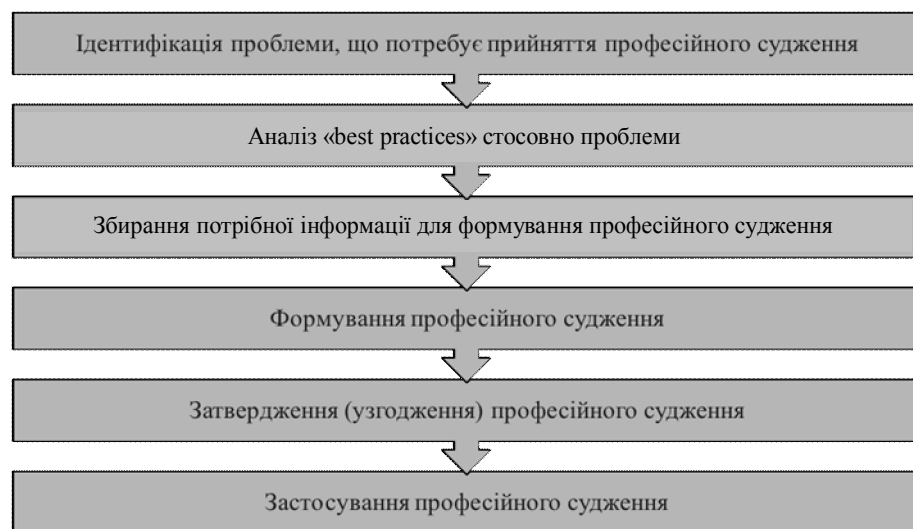


Рис. 1. Алгоритм формування професійного судження
(джерело: склав автор)

Відповідно до п. М11 Концептуальної основи фінансової звітності (далі – КОФЗ) [1] фінансові звіти базуються швидше на оцінках, судженнях та моделях, а не на точних описах. Концепції, що лежать в основі таких оцінок, суджень та моделей, установлено КОФЗ.

Ні в КОФЗ, ні в жодному іншому МСБО чи МСФЗ [1] не дано чіткого визначення термінів «судження» та «припущення».

Поняття «оцінка» визначається у п. 4.54 Концептуальної основи фінансової звітності [1]. Оцінювання (оцінка) – це процес визначення грошових сум, за якими мають визнаватися і відображатися елементи фінансових звітів у балансі та у звіті про прибутки і збитки. Це передбачає вибір певної бази (основи) оцінки.

Застосування облікових оцінок під час складання МСФЗ-звітності обумовлено певним ступенем невизначеності, яка властива господарській діяльності. Як результат – значна кількість статей у фінансових звітах не може бути оцінена точно, а лише попередньо. Попередня оцінка пов'язана із судженням, що базується на найостаннішій наявній достовірній інформації.

Головне припущення КОФЗ – це безперервність діяльності, регламентоване п. 4.1. КОФЗ [1]. Як правило, фінансові звіти складають на підставі припущення, що компанія безперервно діє і залишатиметься такою в осяжному майбутньому. Отже, припускається, що компанія не має ні наміру, ні потреби ліквідуватися або суттєво зужувати масштаби своєї діяльності; за наявності такого наміру або потреби фінансові звіти можуть складатися з дотриманням іншого принципу, у такому випадку має розкриватися застосований принцип.

Ні в МСФЗ, ні в КОФЗ не зазначено тривалості періоду, який розуміють під осяжним майбутнім. На практиці найчастіше приймається найближчий період в 1 рік, хоча він може бути і довшим.

Застосування обґрунтованої попередньої оцінки є важливою складовою фінансової звітності і не знижує її достовірності.

Може виникнути потреба переглянути попередню облікову оцінку, якщо змінюються обставини, на яких вона базувалася, або внаслідок нової інформації чи більшого досвіду. Перегляд оцінок не стосується попередніх періодів та не є вправленням помилок.

Ні в МСБО чи МСФЗ, ні в КОФЗ немає чіткої паралелі між судженнями і припущеннями та обліковою політикою, хоча це очевидно. Облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання під час складання та подання фінансової звітності. Тобто це вибір компаній, який ґрунтується, перш за все, на припущеннях і судженнях, тому справедливо вважати, що облікова політика – це концентрація професійного судження та припущень, але останні не обмежуються лише обліковою політикою. Судження та припущення можуть змінюватися, якщо змінюються обставини та з'являється нова інформація, але це не буде зміною облікових політик.

У п. 117а МСБО 1 передбачено розкривати безпосередньо оцінки. Відповідно до цього пункту компанія повинна у стислому викладі суттєвих облікових політик розкривати основу (або основи) оцінки, застосовані під час складання фінансової звітності.

Відповідно до п. 122 МСБО 1 у викладі суттєвих облікових політик або в інших примітках компанія повинна розкривати інформацію також про судження (окремо від тих, що пов'язані з попередніми оцінками), що їх застосовував управлінський персонал у процесі застосування облікових політик суб'єкта господарювання та які мають найсуттєвіший вплив на суми, визнані у фінансовій звітності.

Розкривати інформацію про зроблені управлінським персоналом припущення, що стосуються майбутнього, та інші основні джерела невизначеності оцінки на кінець звітного періоду, які становлять значний ризик спричинити суттєве кори-

гуювання балансової вартості активів та зобов'язань у наступному фінансовому році, вимагається п. 125 МСБО 1. Припущення та інші джерела невизначеності оцінок, інформація про які розкривається, пов'язані з попередніми оцінками, що потребують найважчих, суб'єктивних чи складних суджень управлінського персоналу.

Таблиця 1

Вимоги до розкриття оцінок, суджень та припущень	
Розкриття	Вимоги
Основа (або основи) оцінки	МСБО 1.117. Суб'єкт господарювання повинен розкривати у стислому викладі суттєвих облікових політик: а) основу (або основи) оцінки, застосовані під час складання фінансової звітності; б) інші застосовані облікові політики, що є доречними для розуміння фінансової звітності
Судження (окремо від пов'язаних із попередніми оцінками)	МСБО 1.122. У викладі суттєвих облікових політик або в інших примітках суб'єкт господарювання повинен розкривати інформацію про судження (окремо від пов'язаних із попередніми оцінками), що їх застосовував управлінський персонал у процесі застосування облікових політик суб'єкта господарювання та які мають найсуттєвіший вплив на суми, визнані у фінансовій звітності
Припущення, що стосуються майбутнього, та інші основні джерела невизначеності оцінки	МСБО 1.125. Суб'єкт господарювання повинен розкривати інформацію про зроблені ним припущення, що стосуються майбутнього, та інші основні джерела невизначеності оцінки на кінець звітного періоду, які становлять значний ризик спричинити суттєве коригування балансової вартості активів та зобов'язань у наступному фінансовому році

Джерело: склав автор на підставі [1].

Розкривати у Примітках до фінансової звітності оцінки, судження та припущення вимагається майже в усіх чинних МСБО і МСФЗ. Отже, виникає потреба у систематизації суджень, які на думку автора, доречно розділити на припущення і оцінки.

Під припущенням пропонуємо розуміти професійне судження щодо якісних аспектів підготовки фінансової звітності, а під оцінками – професійне судження щодо кількісних аспектів підготовки фінансової звітності.

Перше і головне припущення, з якого починають Примітки, – це заява про основу складання фінансової звітності. Відповідно по п. 16 МСБО 1 «Подання фінансової звітності» компанія, фінансова звітність якої відповідає МСФЗ, має чітко та без будь-яких обмежень зазначати таку відповідність у примітках [1]. Компанія не повинна позиціонувати фінансову звітність як таку, що відповідає МСФЗ, якщо вона не відповідає усім вимогам МСФЗ.

До основних припущень, що повинні бути покладені в основу МСФЗ-звітності, відносять:

- формування облікової політики та її зміни;
- припущення про безперервність;
- критерії визнання елементів фінансової звітності та припинення визнання;
- потребу в перегляді облікових оцінок;
- дату переходу на МСФЗ (МСФЗ 1);
- припущення щодо редакції МСФЗ, яке діятиме на першу звітну дату за МСФЗ (МСФЗ 1);
- застосування добровільних винятків із ретроспективного застосування інших МСФЗ (МСФЗ 1);

- придбання активів чи бізнесу (МСФЗ 3);
- судження, пов'язані з отриманням контролю (визначення покупця, дати переходу контролю) (МСФЗ 3, 10);
- ідентифікацію активів і зобов'язань на час придбання бізнесу (МСФЗ 3);
- класифікацію непоточних активів (або ліквідаційних груп) як утримуваних для продажу або утримуваних для розподілу власникам (МСФЗ 5);
- судження щодо припиненої діяльності (МСФЗ 5);
- характер та рівень ризиків, що виникають унаслідок фінансових інструментів та на які суб'єкт господарювання наражається протягом періоду і на кінець звітного періоду, та яким чином суб'єкт господарювання керує цими ризиками (МСФЗ 7);
- компоненти, що відповідають критеріям визнання звітними сегментами (МСФЗ 8);
- класифікацію фінансових інструментів (МСФЗ 9);
- конфігурацію та периметр групи (МСФЗ 10);
- судження щодо спільно контрольованих операцій та спільних підприємств (МСФЗ 11);
- судження щодо контролю та суттєвого впливу (МСФЗ 12);
- основний ринок, звичайність операцій, найвигідніше та найкраще використання нефінансових активів (МСФЗ 13);
- неможливість застосування окремих вимог МСФЗ (МСБО 1);
- згортання статей фінансової звітності (МСБО 1);
- розмежування на поточні та непоточні активи та зобов'язання (МСБО 1);
- ознаки знецінення активів (МСБО 2, 16, 36, 38, 39, 40, МСФЗ 9);
- класифікацію подій після звітної дати на кориговані та некориговані (МСБО 10);
- ймовірність того, що буде отримано оподаткований прибуток, до якого можна застосовувати тимчасову різницю, яка підлягає вирахуванню (МСБО 12);
- спосіб, яким суб'єкт господарювання передбачає на кінець звітного періоду відшкодувати або погасити балансову вартість своїх активів і зобов'язань (МСБО 12);
- конфігурацію економічних вигод від основних засобів та нематеріальних активів та її зміни (МСБО 16, 38);
- наявність ознак «комерційності» обміну активами (МСБО 16, 38);
- класифікацію оренди на фінансову та операційну (МСБО 17);
- операції зі зворотною орендою (МСБО 17);
- перехід ризиків і вигод до покупців товарів (МСБО 18);
- очікування щодо дотримання умов за отриманими державними грантами (МСБО 20);
- функційної валюти (МСБО 21);
- судження щодо визнання активу кваліфікаційним, зв'язок кваліфікаційного активу та кредитних ресурсів, дату початку, призупинення та припинення капіталізації витрат на позики (МСБО 23);
- визначення відносин і операцій між зв'язаними сторонами, ознаки «ринковості» угод між зв'язаними сторонами (МСБО 24);
- судження щодо потенційного впливу обставин на «розбавлення» прибутку на акцію (МСБО 33);

- припущення, які відображають найкращу оцінку управлінським персоналом комплексу економічних умов, що існуватимуть протягом решти строку корисної експлуатації активу (МСБО 36);
- склад забезпечень та умов їх визнання (МСБО 37);
- умовні активи та зобов'язання (МСБО 37);
- допоміжні послуги клієнтам, що займають нерухомість, утримувану суб'єктом господарювання, та їх вплив на визнання її інвестиційною (МСБО 40);
- припущення щодо можливості достовірної оцінки справедливої вартості інвестиційної нерухомості, що будується, (МСБО 40) та інші.

Наведений перелік припущень не є вичерпним і на практиці може поповнюватися.

До основних оцінок, що повинні бути покладені в основу МСФЗ-звітності, відносять оцінки щодо:

- суттєвості;
- активів та зобов'язань у «вхідному» звіті про фінансовий стан за переходу на МСФЗ (МСФЗ 1);
- операцій, платіж за якими здійснюють на підставі акцій (МСФЗ 2);
- оцінки активів і зобов'язань на час придбання бізнесу, а також гудвілу (МСФЗ 3);
- справедливої вартості за вирахуванням витрат на продаж непоточних активів (або ліквідаційних груп) як утримуваних для продажу або утримуваних для розподілу власникам (МСФЗ 5);
- періоду продажу непоточних активів (або ліквідаційних груп), класифікованих як утримувані для продажу або утримувані для розподілу власникам (МСФЗ 5);
- кількісної інформації про ризики, що виникають унаслідок фінансових інструментів та на які суб'єкт господарювання наражається протягом періоду та на кінець звітного періоду (МСФЗ 7);
- прибутків або збитків, активів та зобов'язань, що відносяться до звітних сегментів (МСФЗ 8);
- методу оцінки справедливої вартості та результатів його застосування, вхідних даних для методик оцінювання (МСФЗ 13);
- справедливої вартості (МСФЗ 9, 13, 40 та інші);
- чистої вартості реалізації запасів (МСБО 2);
- знецінення запасів (МСБО 2);
- знецінення дебіторської заборгованості (МСБО 39, МСФЗ 9);
- ступеня завершеності робіт за будівельними контрактами, кінцевого результату будівельного контракту (МСБО 11);
- податкової бази активу/зобов'язання (МСБО 12);
- переоцінки невизнаних відкладених податкових активів (МСБО 12);
- ставки оподаткування, яку передбачається використовувати в період реалізації активу чи погашення зобов'язання (МСБО 12);
- термінів корисного використання активів, їхньої ліквідаційної вартості, вартості очікуваного відшкодування (МСБО 16, 38);
- попередньої оцінки витрат на демонтаж, переміщення об'єкта та віднов-

лення території, на якій він розташований, зобов'язання за якими суб'єкт господарювання бере або коли купує цей об'єкт, або коли використовує його протягом певного періоду (МСБО 16);

- потреби в переоцінці активів, що обліковуються за переоціненою вартістю (МСБО 16, 38, 40);
- багатокомпонентних основних засобів (МСБО 16);
- методів амортизації основних засобів та нематеріальних активів та їх змін (МСБО 16, 38);
- припустимої ставки відсотку за оренди (МСБО 17);
- ступеня завершеності наданих послуг (МСБО 18);
- плинності кадрів (МСБО 19);
- актуарних припущень щодо виплат працівникам (МСБО 19);
- немонетарних державних грантів (МСБО 20);
- валютних курсів (МСБО 21);
- середньозважених відсотків за нецільовими кредитами за капіталізації (МСБО 23);
- базисного та «розбавленого» прибутку на акцію (МСБО 33);
- дострокового або відкладеного визнання доходів і витрат у проміжній фінансовій звітності (МСБО 34);
- суми очікуваного відшкодування для активів (МСБО 36);
- прогнозних грошових потоків (МСБО 36);
- розподілу знецінення в межах ОГТК (МСБО 36);
- забезпечень, умовних активів та зобов'язань (МСБО 37);
- застосовуваних ставок дисконтування та інші.

Наведений перелік оцінок не є вичерпним і на практиці може поповнюватися.

Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити такі **висновки**:

– МСФЗ-звітність базується на професійному судженні, яке включає припущення і оцінки. Припущення є професійним судженням щодо якісних аспектів підготовки фінансової звітності, а оцінки є професійним судженням щодо кількісних аспектів підготовки фінансової звітності;

– суб'єктами професійного судження є коло посадових осіб, які отримали відповідно до внутрішніх регламентів право на винесення професійного судження, а предметом професійного судження є оцінки та припущення, що використовують для складання МСФЗ-звітності і які охоплюють обліково-звітні, технічні, юридичні, організаційні, маркетингові, управлінські та податкові сфери;

– алгоритм застосування професійного судження включає ідентифікацію проблеми, що потребує винесення професійного судження, аналіз кращої практики стосовно проблеми, збирання необхідної інформації для формування професійного судження, формування професійного судження, його затвердження і безпосередньо застосування;

– систематизований у статті перелік припущень і оцінок, що повинні бути покладені в основу МСФЗ-звітності, може розглядатися як практичне керівництво для укладання фінансової звітності, використання якого дозволить підвищити якість облікових політик та розкриття інформації у примітках до фінансової звітності, сприятиме транспарентності фінансової звітності.

Перспективи подальших досліджень вбачаються в розробленні методичних рекомендацій щодо практичної реалізації алгоритму застосування професійного судження, а також його документального забезпечення.

Бібліографічні посилання

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності // Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962.
2. **Голов С. Ф.** Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
3. **Жук В. М.** Поглиблення сутності предмету бухгалтерського обліку / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 16–23.
4. **Коробова Н. М.** Професійне судження бухгалтера та його місце в організації обліку на сільськогосподарському підприємстві / Н. М. Коробова // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С. 51–54.
5. **Панкова С. В.** Профессиональное суждение бухгалтера и аудитора: сходства и различия / С. В. Панкова, Е. В. Саталкина // Международный бухучет. – 2011. – № 21. – С. 10–15.
6. **Пушкар М. С.** Теорія і практика формування облікової політики : монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
7. **Рудакова Т. А.** Профессиональное суждение лиц, формирующих финансовую отчетность [Електронний ресурс] / Т. А. Рудакова, Д. Б. Вешагурова. – Режим доступу : <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/3678.htm>.
8. **Слободняк И. А.** Использование профессионального суждения при формировании учетно-аналитической информации бухгалтерской управленческой отчетности / И. А. Слободняк // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 2. – С. 53–57.
9. **Сторожук Т. М.** Щодо професійного судження бухгалтера / Т. М. Сторожук // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології організації : зб. наук. праць. – К. : Типографія «ППНВ», 2013. – С. 253–263.
10. **Сторожук Т. М.** Процес формування професійного судження бухгалтера / Т. М. Сторожук // Облік і фінанси = Accounting & Finance. – 2013. – № 4. – С. 75–78.
11. **Туякова З. С.** Классификация профессионального суждения как современного инструментария бухгалтерского учета / З. С. Туякова, Е. В. Саталкина / Вестник Оренбургского государственного университета. – 2010. – № 1(107). – С. 90–97.

Надійшла до редколегії 18.06.2015

УДК 339.923:620.9

С. К. Аслонова

ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

ЄВРОПЕЙСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ СЕКТОРІ

Показано зв'язок процесу розвитку діяльності господарських суб'єктів та національних інтересів. Обґрунтовано невід'ємність національних інтересів в енергетичному секторі від економічної сфери життєдіяльності людства та країни. Досліджено європейські механізми реалізації національних інтересів. Складено схему логічної послідовності впровадження механізму реалізації національних інтересів в енергетичній сфері. Проаналізовано доцільність імплементації європейських механізмів в Україні.

Ключові слова: євроінтеграція, національні інтереси, енергетичний сектор, економічні механізми, відновлювальні джерела енергії.

Показана связь процесса развития и национальных интересов. Обоснована неотделимость национальных интересов в энергетическом секторе от экономической сферы. Исследованы европейские механизмы их реализации. Составлена схема логической последовательности внедрения механизмов реализации национальных интересов в энергетической сфере. Проанализирована целесообразность имплементации механизмов в Украине.

Ключевые слова: евроинтеграция, национальные интересы, энергетический сектор, экономические механизмы, возобновляемые источники энергии.

The article traces the connection between the development process and national interests (NI). The paper substantiates the inherence of NI in energy sector and economic sphere. The investigation is conducted on the European mechanisms of their implementation, establishing the scheme of logical sequence of implementing the mechanisms of realizing NI in the energy sphere. The expediency of such mechanisms implementation in Ukraine is analyzed.

Keywords: European integration, national interests, energy sector, economic mechanisms, renewable energy sources.

У процесі євроінтеграції України та нових тенденцій у сфері енергетики, що супроводжуються процесами зниження частки імпорتنих та заміною традиційних джерел енергії, становлення локальних, регіональних та світових енергетичних ринків тощо, необхідно визначити пріоритети розвитку енергетичної сфери та шляхи їх реалізації. Поняття процесу розвитку діяльності господарських суб'єктів та держави, що виникає на базі потреб, тісно пов'язано з поняттям інтересів. Це призводить до необхідності врахування національних інтересів у процесі визначення цілей та шляхів модернізації й удосконалення функціонування енергетичної сфери України.

Реалізація національних інтересів в енергетичній сфері не можлива без визначення механізмів цього процесу, тому доцільно їх досліджувати із урахуванням європейського досвіду через євроінтеграційний курс України.

Питання національних інтересів в енергетичній сфері порушуються у працях М. Кулика, Б. Стогнія, О. Мельника, А. Поручника, О. Стеблянка, А. Прийменко, Дж. Хендерсона, С. Пірані та багатьох інших українських та зарубіжних науков-

ців. У працях цих дослідників йдеться переважно про питання енергетичної сфери, формування та визначення національних інтересів, шляхів їх реалізації. Однак для комплексного підходу до процесу вдосконалення енергетичного сектору України та його ефективності доцільно дослідити та проаналізувати механізми реалізації національних інтересів в енергетичній сфері в Європейському Союзі та визначити їх для України.

Метою статті є дослідити європейські механізми реалізації національних інтересів в енергетичній сфері.

Категорія «національний інтерес» трактується як цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку держави та політико-правові механізми їх досягнення. Згідно з законом України «Про основи національної безпеки України», «національні інтереси – це життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності Українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток» [1].

Пріоритетами національних інтересів України є:

- 1) створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення;
- 2) збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу, утвердження інноваційної моделі розвитку;
- 3) забезпечення екологічно та техногенно безпечних умов життєдіяльності громадян і суспільства, збереження навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів;
- 4) інтеграція України в європейський політичний, економічний, правовий простір; розвиток рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами світу в інтересах України [1].

Проаналізувавши пріоритети, можна чітко побачити економічне підґрунтя для реалізації кожного з них. Таким чином, національні інтереси є невід'ємними від економічної сфери та її розвитку, яка у свою чергу є не лише запорукою їх реалізації, а й однією з причин виникнення у вигляді певних потреб та суперечностей, що можна побачити на рис. 1.



Рис. 1. Зв'язок національних інтересів та економічної сфери
(джерело: склав автор)

Серед механізмів реалізації національних інтересів можна виділити політичні, економічні, інформаційні тощо.

Через невід'ємність національних інтересів від економічної сфери проаналізуємо саме економічні методи їх реалізації. Існують різні підходи до визначення поняття економічного механізму, а саме:

«- сукупність економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів впливу на економічні відносини та процеси;

- функційно-цільова схема взаємодії функційних підсистем, підсистем забезпечення та економічних важелів, комплекс яких направлено на досягнення економічних цілей» [2].

Важливим з точки зору дослідження національних інтересів є визначення економічного механізму в словнику І. П. Ніколаєвої, де термін трактується як велика система, призначена для здійснення орієнтованої, направленої діяльності економічних суб'єктів для досягнення загальних для всіх цілей [3].

У західній науковій літературі поняття економічного механізму містить перелік певних дій для досягнення певної мети.

Попри різні школи, суперечливі національні інтереси країн-членів ЄС, існують і спільні інтереси всього економічного та політичного союзу.

Як зазначено в Енергетичній стратегії ЄС 2020, основними цілями розвитку енергетичного сектору є зниження викидів парникових газів та підвищення енергоефективності ЄС на 20 %. Для досягнення цих цілей кожна з країн-членів має реалізувати багато заходів, спрямованих на розвиток та використання енергії, що виробляється з відновлювальних джерел. Також цьому сприятиме розвиток внутрішнього енергетичного ринку та диверсифікація джерел постачання енергії.

Для реалізації цілей Стратегії в ЄС розроблені такі механізми:

1. Координаційні.

Європейський енергетичний сектор ґрунтується на двох координаційних механізмах: спеціальні секторні положення та законодавство про конкуренцію. Первинною метою цих механізмів є започаткувати внутрішній енергетичний ринок.

Незважаючи на схожість цілей законодавства про конкуренцію та спеціальних секторних положень, обидва механізми ґрунтуються на різних концептуальних підходах. Обидва режими мають на меті захист та розвиток конкуренції. Суб'єкти мають свободу дій та вибору в межах законодавства про конкуренцію, а також здійснюють захист ринку. На противагу цьому спеціальні секторні положення мають не лише захищати ринок, а й створювати конкуренцію на ринку як постачальників, так і споживачів. Крім цього, вони забезпечують набір технічних характеристик, захист споживачів, безпеку постачання та питання довкілля. Потрібно зазначити, що спеціальні секторні положення використовують прогнозовано, на перспективу, тоді як конкурентне законодавство ґрунтується на минулих фактах, а, отже, набуває чинності після настання антиконкурентних дій.

Фундаментально різняться й норми цих двох координаційних механізмів з погляду ієрархії. Основні положення законодавства про конкуренцію є частиною основного законодавства ЄС, отже, є вищими за регулятивні положення, які є вторинним правом в ЄС. Як наслідок, спеціальні секторні положення та законодавство про конкуренцію використовують паралельно. Незважаючи на відмінності між двома наборами правил, законодавство про конкуренцію має тенденцію до зближення з підзаконними актами у сфері енергетики [7].

2. Стимулювальні.

Важливим кроком у досягненні поставлених цілей є стимулювання. У країнах-членах ЄС існує багато стимулювальних механізмів, наприклад, інвестиційні гранти (стимул для будівництва заводів із виробництва енергії), пільгові тарифи (гроші, що надають для виробництва та/або споживання енергії, виробленої з відновлювальних джерел) та фіскальні стимули (низьковідстокові кредити тощо). Стимулювальні механізми направлені на підвищення частки відновлювальної енергії згідно з Енергетичною Стратегією.

Розглянемо детальніше деякі стимулювальні механізми, що використовують в енергетичному секторі ЄС.

Пільгові тарифи. Пільгові тарифи є фіксованою та гарантованою платою, що сплачується виробникам електроенергії з відновлювальних джерел за потужності, які вони постачають у мережу.

Пільгові надбавки. Надбавка сплачується додатково до доходу, який виробник отримує від продажу енергії з відновлювальних джерел на ринку електроенергії.

Обов'язкові квоти мають на меті створення ринку енергії з відновлювальних джерел. Уряд створює попит шляхом зобов'язання споживача або постачальника отримувати/постачати певний відсоток електроенергії з відновлювальних джерел.

Інвестиційні гранти для генерації відновлювальної енергії розробляють для стимулювання застосування нових технологій, наприклад, фотоелектричних.

Податкові пільги. Деякі країни запроваджують податкові стимули, що відносяться до інвестицій (уключаючи вирахування податку на прибуток або кредити на деяку частину інвестицій в основний капітал у проектах джерел відновлювальної енергії або навіть прискорену амортизацію). Іншим підходом є стимулювання за допомогою податку на виробництво, який передбачає вирахування податку на прибуток або кредити за встановленою ставкою за одиницю виробленої енергії з відновлювальних джерел, що знижує операційні витрати.

Фіскальні стимули. Ця категорія включає «м'які» кредити – кредити за ставкою, нижчою за ринкову. Вони також можуть надавати інші поступки позичальникам, такі як довші періоди сплати, канікули у сплаті відсотків.

Маркетинг відновлювальної енергії – надання можливості споживачам обирати між купівлею електроенергії, яка виробляється повністю або частково з відновлювальних джерел. Зазвичай сплачується надбавка за користування порівняно з іншими тарифами.

Виробничі системи мотивації включають пільгові тарифи та обов'язкові квоти залежно від відношення прибутку до кількості енергії, що генерується.

Інвестиційні системи мотивації надають підтримку початковим вкладанням незалежно від кількості енергії, яка генерується. Прикладом цього є позики (безвідсоткові та за ставками, нижчими за ринкові); гарантовані позики (де сплату позики гарантує місцевий або національний уряд), що сприяють як можливості позичити фінанси, так і знизити податкові витрати шляхом звільнення від сплати ПДВ або його зменшення; корпоративне оподаткування шляхом прискореної амортизації або поліпшених амортизаційних відрахувань [4].

3. Коопераційні.

Різниця в потенціалі, наявності та використанні відновлювальних джерел енергії в деяких країнах ЄС, створення внутрішнього європейського енергетичного

ринку уможлиблює співпрацю країн з метою використання відновлювальних джерел енергії та досягнення цілей Енергетичної стратегії. Для цього існує три механізми для співпраці в межах Директиви з відновлювальної енергії:

- статистичні передачі – кількість відновлювальної енергії однієї країни, що прогресує у виробництві/використанні відновлювальної енергії, віднімається та додається до іншої країни. Це суцільно облікова процедура, що не передбачає фактичного переходу енергії до іншої країни. Цей трансфер стимулює країни-члени ЄС перевищувати досягнені цілі, тому що вони можуть отримати плату за трансфер енергії до інших країн. Це також дає можливість країнам із менш рентабельними джерелами відновлювальної енергії досягти своїх цілей за нижчою вартістю;

- спільні проекти – процеси, коли дві або більше країни-члени ЄС можуть співфінансувати проект із відновлювальної енергії та ділити результати використання відновлюваних джерел енергії з метою задоволення своїх потреб. Ці проекти можуть (але не обов'язково) включати фізичну передачу енергії з однієї країни до іншої. Дозволяється співпраця з країнами, що не є членами ЄС;

- спільні схеми підтримки – процеси, коли дві або більше країни-члени ЄС можуть співфінансувати спільні схеми підтримки для стимулювання виробництва відновлювальної енергії в одній або обох країнах. Ця форма співпраці може включати такі заходи як спільні пільгові тарифи, або спільні пільгові премії, або спільні квоти, або сертифікований режим торгівлі [5].

4. Кризові механізми постачання.

Чинні механізми кризового менеджменту енергетичних поставок включають ті, які були запроваджені в країнах-членах ЄС, та ті, які були використані в інших країнах. Інституційною основою для використання цих механізмів є Міжнародна Енергетична Агенція, що є прикладом вирішення комплексних проблем енергетики шляхом ефективного налагодження міжнародного співробітництва.

Головним механізмом боротьби з кризовою ситуацією в постачанні енергетичних ресурсів, а саме – нафти, є створення її запасів, які мають дорівнювати 90 дням чистого імпорту в країні. Запаси можуть бути як у формі державних резервів, так і обов'язковою умовою діяльності промислових підприємств. В останньому випадку нафта має задовольняти як потреби держави, так і потреби самого підприємства.

Створення резервів є основним механізмом у боротьбі з кризою, але існують й інші механізми, такі як збільшення обсягів виробництва нафти, перехід на альтернативні джерела енергії та обмеження попиту. Останнє передбачає координовані дії уряду для скорочення споживання нафти в кризових ситуаціях – наприклад, обмеження швидкості у ПДР або інші обмеження для водіїв. Потрібно зазначити, що в період перебоїв у поставках нафти найчастіше застосовують використання запасів та зменшення попиту.

Внутрішній ринок природного газу, покликаний розвивати можливості вільного руху цього енергоресурсу, не завжди спроможний упоратися з кризовими ситуаціями або не функціонує ефективно в ситуації, коли головні постачальники не є ринково орієнтованими, але зазвичай політично мотивованими. З метою усунення проблем, що викликані різними умовами контрактів країн-членів ЄС, було розроблено норми координаційного планування та реагування на кризові ситуації. Механізм кризового менеджменту, що застосовується в зазначених

нормах, ґрунтується на двох підвалинах: координація та планування, що включає створення планів превентивних дій, надзвичайних планів і положення про стандарти інфраструктури; та реагування, що означає координаційну роль ЄС (що представлена Групою газової координації або групою кризового менеджменту), реалізацію попередньо підготовлених планів та колективне реагування на надзвичайні ситуації в дусі солідарності [6].

Ураховуючи викладене, можна запропонувати схему механізмів реалізації національних інтересів в енергетичній сфері, представлену на рис. 2, що відображає логічну послідовність застосування кожного типу механізму для комплексної реалізації національних інтересів.



Рис. 2. Схема логічної послідовності застосування механізмів реалізації національних інтересів в енергетичній сфері
(джерело: склав автор)

Оскільки Україна дотримується євроінтеграційного вектора розвитку, який включає і енергетичну інтеграцію, доцільно проаналізувати імплементацію європейських механізмів в Україні. Так, серед майже 660 підземних газосховищ світу із загальним об'ємом понад 350 млрд м³, частка зберігання активного об'єму природного газу українських підземних сховищ газу (далі – ПСГ) становить понад 9% загальносвітового об'єму [9]. Технічні характеристики української газотранспортної системи (далі – ГТС), а саме її потужність, яка на вході в систему дорівнює 288 млрд м³ на рік та 178,5 млрд м³ на виході з системи; пропускна здатність, що становить 142,1 млрд м³ на рік до країн Європи і Туреччини; можливості збільшення транзиту природного газу в країни Західної та Центральної Європи до 195 млрд м³ на рік; мережа ПСГ, яка включає 13 ПСГ та поділяється на чотири територіальні комплекси, загальний активний об'єм яких становить понад 32 млрд м³, а максимально можливий відбір (закачування) може досягати 250 млн м³ на добу [8] дають можливість отримання вигоди Україні як від застосування коопераційних механізмів, так і механізмів кризових поставок. Так, можливим є використання українських ПСГ для підтримки резервного обсягу енергоресурсів у країнах-членах ЄС.

Стимулювання використання відновлювальної енергії також є актуальним в Україні. З огляду на сучасну економічну ситуацію допомога держави в підвищенні попиту на такі види енергії була б дуже ефективною.

Координація розвитку ж енергетичного ринку є досить комплексним та довготривалим процесом, що також потребує запровадження спеціальних норм та конкурентного законодавства.

Висновки. Визначення основних цілей Енергетичної стратегії ЄС, що походять із національних інтересів економічного та політичного союзу, дало змогу визначити й головні механізми їх реалізації: координаційні, стимулювальні, коопераційні та кризові механізми поставок. Оскільки Україна має схожі з ЄС проблеми в енергетичному секторі (імпортна залежність, вичерпність ресурсів, екологічні наслідки, висока частка енергоємності ВВП), то ці механізми доцільно запроваджувати і в нашій країні за схемою логічної послідовності застосування кожного з них для комплексної реалізації національних інтересів.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про основи національної безпеки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
2. **Канат Алин** Поняття і зміст економічного механізму місцевого державного управління [Електронний ресурс] / Алин Канат // Новини світової науки. – 2013. – № 3 (141). – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ape_2013_3_25.pdf
3. **Николаева И. П.** Экономический словарь / И. П. Николаева. – М. : Проспект, 2011. – 160 с.
4. **Borghesi A.** Simulation of incentive mechanisms for renewable energy policies [Електронний ресурс] / A. Borghesi, M. Milano // Proceedings 27th European Conference on Modelling and Simulation. – Режим доступу : http://www.scs-europe.net/dlib/2013/ecms13papers/abs_ECMS2013_0128.pdf
5. Cooperation mechanisms [Електронний ресурс] // European Comossion. Energy. Topics. Renewable Energy. Renewable energy directive. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu/energy/en/topics/renewable-energy/renewable-energy-directive/cooperation-mechanisms>
6. Energy supply crisis management mechanisms [Електронний ресурс] // A study on existing and proposed solutions. New direction. The foundation for European reform. – 2011. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCMQFjAA&url=http%3A%2F%2Fomp.org.pl%2FpokazZalacznik.php%3FidZalaczniki%3D30&ei=-bA4Ve3tAoSpsAGfj4DYCg&usg=AFQjCNHPgbNN9Gey7j1ErkzPAvtn_Mp_4g&sig2=DxjllhSxkYC9Fj_Y8p3hFQ&bvm=bv.91427555,d.bGg
7. Regulation and Competition – Coordination Mechanisms in the European Energy Sector. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mbl.unisg.ch/sites/default/files/Regulation_and_Competition_Summary_MH.pdf
8. **Мухін В. В.** Газотранспортна система України як фактор енергетичної безпеки країн Європи [Електронний ресурс] / В. В. Мухін // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 2. – Режим доступу : http://eip.org.ua/docs/EP_14_2_49_uk.pdf
9. Енергетичні ресурси та потоки / за заг. ред. А. Шидловського. – К. : Українські енциклопедичні знання, 2003. – 472 с.

Надійшла до редколегії 21.06.2015

УДК 33.021:336:001(100)

О. В. Бєлов

*Полтавський університет економіки і торгівлі***РОЛЬ ПОКАЗНИКА «ПРИСКОРЕННЯ» В АНАЛІЗІ ДИНАМІКИ
ОБСЯГІВ ФІНАНСУВАННЯ НАУКИ У СВІТІ**

Розглянуто показник «прискорення» розвитку. Визначено його економічний зміст та особливості розрахунку. Запропоновано використання його для аналізу динаміки обсягів фінансування науки у світі.

Ключові слова: науково-технічний розвиток, фінансування науки, НДДКР.

Рассмотрен показатель «ускорение» развития. Определено его экономическое содержание и особенности расчета. Предложено использовать его для анализа динамики объемов финансирования науки в мире.

Ключевые слова: научно-техническое развитие, финансирование науки, НИОКР.

The paper examines the indicator of «acceleration» of development. Its economic composition and features of its calculation are defined. The paper suggests implementing the given indicator to analyze the dynamics of financing of science on a global scale.

Keywords: scientific and technological development, funding of science, research and development.

Обсяг фінансування науково-технічного сектору економіки є одним з найважливіших показників, котрий характеризує рівень забезпечення розвитку науково-технічного потенціалу в країні. Його динаміка є одним з головних факторів, що свідчить про стан стратегічного розвитку країни в ХХІ ст. На сьогодні Україна не має стратегії довгострокового розвитку на 20 і більше років. Глибинний, ретельний та всебічний аналіз динаміки обсягів фінансування науки у світі має бути важливим етапом оцінки зарубіжного досвіду довгострокового розвитку держав і розробки науково-обґрунтованого механізму стратегічного розвитку України, а також посідання нею гідного місця в ніші майбутнього постіндустриального світового господарства.

Проблемам оцінки науково-технічного потенціалу приділяли увагу такі вчені як О. Анчишкін [1], О. Варшавський [2], Г. Добров [3]. Серед сучасних публікацій можна виділити дослідження А. Мазура [4], І. Булкіна [5] та ін. Розроблено методи індексної оцінки науково-технічного потенціалу країн ЄС. Усі розглянуті підходи визначають статичну величину науково-технічного потенціалу.

Метою статті є обґрунтувати застосування показника «прискорення» розвитку для аналізу динаміки обсягів фінансування науки у світі, визначити особливості його розрахунку, економічної суті та змісту.

З огляду на те, що основні методи прогнозування, які використовуються сьогодні, мають екстраполяційний характер, більш повна інформація про стан науково-технічного потенціалу дасть можливість отримати більш точні прогнозні дані його розвитку.

Розглянемо особливості розрахунку прискорення зростання величини науково-технічного потенціалу. З теорії статистики та економічного аналізу відомо, що абсолютний приріст показника характеризує його збільшення/зменшення в досліджуваному періоді по відношенню або до попереднього (ланцюговий приріст), або до базового (базовий приріст) періоду: приріст потенціалу визначає швидкість його зміни в часі. Відповідно зміна швидкості дає прискорення.

Отже, прискорення зміни потенціалу визначають як різницю між приростом $(i+1)/i$ періоду та $i/(i-1)$, де $i = 1 \dots n$ періодів. Математично він матиме такий вигляд.

Нехай деякий показник потенціалу за певні n років складав:

$$\varphi_1, \varphi_2, \varphi_3, \dots, \varphi_{(i-1)}, \varphi_i, \varphi_{(i+1)} \dots \varphi_n.$$

Прирости (або швидкості зміни величини показника потенціалу) $v_{i/(i-1)}$ та $v_{(i+1)/i}$ відповідно будуть дорівнювати:

$$v_{i/(i-1)} = \varphi_i - \varphi_{(i-1)}, \text{ та } v_{(i+1)/i} = \varphi_{(i+1)} - \varphi_i.$$

Прискорення $a_{(i+1)/(i-1)}$ зміни показників потенціалу буде дорівнювати:

$$a_{(i+1)/(i-1)} = v_{(i+1)} - v_{(i-1)} = (\varphi_i - \varphi_{(i-1)}) - (\varphi_{(i+1)} - \varphi_i) = \varphi_{(i-1)} + \varphi_{(i+1)} - 2 \cdot \varphi_i$$

$$a_{(i+1)/(i-1)} = \varphi_{(i-1)} + \varphi_{(i+1)} - 2 \cdot \varphi_i$$

Прискорення зміни показника, що досліджується, має певні особливості:

1) прискорення охоплює три періоди і є характеристикою швидкості зміни абсолютних величин показників;

2) значення прискорення можуть бути такими:

$$a < 0;$$

підсумковий фактор впливу на цей показник уповільнює його розвиток, що є індикатором визначення на більш ранніх стадіях негативних тенденцій щодо розвитку науково-технічного потенціалу;

$$a = 0;$$

підсумковий фактор впливу на цей показник є нейтральним, і він рівномірно збільшується чи зменшується, рухається за інерцією;

$$a > 0;$$

підсумковий фактор впливу на цей показник прискорює його розвиток, і залежно від типу показника (що є найбільш сприятливим – його збільшення чи зменшення), можна раніше діагностувати майбутні проблеми, пов'язані із ситуацією, що склалася.

На нашу думку, важливим для аналізу динаміки показників науково-технічного потенціалу є також співвідношення індикаторів приросту (швидкості зміни показника) та його прискорення. Основні ситуації, що можуть виникати за різних їх значень, та їхній економічний зміст наведено в табл. 1.

Також необхідно виділити групи, які утворюються під час аналізу співвідношення приросту та прискорення:

$$0 < a/v < 0,5 \text{ – повільний розвиток подій;}$$

$$0,5 < a/v < 1 \text{ – помірний розвиток;}$$

$$1 < a/v < 3 \text{ – швидкий розвиток;}$$

$$3 < a/v \text{ – гіперрозвиток.}$$

У короткостроковому періоді маємо прискорення за останні три роки. І у випадку, якщо країна потрапляє до першої групи, – це свідчить про її рух у вибраному напрямі з позитивною швидкістю та з позитивним прискоренням, що означає прискорення її руху останнім часом. Отже, якщо визначено станцію прибуття, то країна швидше її досягне. Якщо країна потрапляє до другої групи – вона рухається в заданому напрямі з позитивною швидкістю, наприклад, у напрямі щорічного збільшення обсягів фінансування науки, але прискорення від'ємне, тобто швидкість збільшення обсягів фінансування науки уповільнюється. Ця тенденція через деякий час зменшить швидкість до нуля, і рух у напрямі збільшення обсягів фінансування науки зупиниться. Потім вона плавно перейде до третьої групи, у якій рух відбувається у зворотному напрямі, та й ще прискорюється. У випадку, коли країна вживає заходів щодо зміни ситуації,

у першу чергу відбувається зміна знаку прискорення (країна переходить до четвертої групи), а вже потім і швидкості розвитку на позитивну (країна переходить чи повертається до першої групи).

Таблиця 1

Економічний зміст основних видів співвідношень прискорення та абсолютного приросту досліджуваних показників

№ групи	Значення приросту	Значення прискорення	Співвідношення прискорення та приросту	Підсумкова тенденція		Економічний зміст
				Позитив: збільшення показника	Позитив: зменшення показника	
1	$v > 0$	$a > 0$	$a/v > 0$	+	-	Прискорення позитивної тенденції показника. Найкраща ситуація для країни
2	$v > 0$	$a < 0$	$a/v < 0$	-	+	Уповільнення позитивної зміни показника
3	$v < 0$	$a < 0$	$a/v > 0$	-	+	Прискорення негативної зміни показника – необхідно вживати заходів щодо зміни ситуації. Зміни в управлінні повинні бути якісними
4	$v < 0$	$a > 0$	$a/v < 0$	+	-	Уповільнення негативних змін показника: результат правильного управління потенціалом країни

Джерело: склав автор [9].

Оскільки є швидкість (для економічних явищ маємо швидкість зростання, економічний ріст), але немає чіткої межі, до якої має вирости досліджувана економіка, структура, то виникають питання: Чи можливо, що додаткове зростання буде швидше негативним явищем, ніж позитивним? Якою має бути або якою є траєкторія руху країни як економічної системи?

У випадку здійснення аналізу в категоріях «швидкість» та «прискорення» маємо визначитися: із категорією мети, напрямку руху, чи досягнуто пункту призначення, чи цей рух має бути вічним (тобто це питання філософії) та за якою траєкторією здійснюється рух, однак потрібно враховувати, що складна траєкторія передбачає зміну як швидкості руху, так і її прискорення. Наявність прискорення та гальмування створюють перевантаження в системі, які не є позитивними, якщо враховувати звичайні фізичні системи, і, швидше за все мають певні недоліки та переваги в економічних системах, але бажано дійти до рівномірного руху, який є ідеалом, часто недосяжним. Чи навпаки: чим вища майстерність керівників країни (підприємства), тим менших перевантажень ця система буде зазнавати.

Тобто розглядаючи зростання системи, у нашому випадку – науково-технічне зростання, фінансування науково-технічного сектору країн у світі в епоху економіки знань, потрібно вважати, що кращим є постійне науково-технічне зростання країни, котре має довготривалий постійний характер. Потрібно враховувати, що для системи важливими є два періоди: перший – набір швидкості (вихід на задану швидкість, заданий темп розвитку); другий – рівномірного руху вперед за досягнення певної швидкості руху. У перший період можливі значні прискорення руху, під час другого рух має бути рівномірним. Але за появи певних перешкод він (темп, швидкість) може змінюватися (краще плавно, гірше –

різко). Такими перешкодами можуть виступати форс-мажорні обставини: кризи, стихійні лиха, військові дії, зміна курсу країни. Мають бути визначені загальні цілі, усі інші цілі потім будуть підпорядковуватися загальному руху країни.

Потрібно зазначити, що у вітчизняній практиці застосовують показник обсягу фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), у зарубіжних виданнях GERD – Gross Expenditures on Research and Development – валові витрати на дослідження і розробки, які за логікою є тотожними, але для аналізу візьмемо світову статистику показника GERD у млрд дол. США за ППС.

Проаналізуємо динаміку обсягів фінансування науки в перших 33-х країнах ТОП 40 за GERD та Україні і розрахуємо показники швидкості (абсолютний приріст) (табл. 2) та прискорення, виконаємо групування країн за визначеними критеріями (табл. 3).

Таблиця 2

Аналіз динаміки обсягів фінансування науки в перших 33 країнах та Україні, млрд дол. США

№	Країна	Роки				Абсолютний темп приросту		
		2007	2012	2013	2014	2013	2014	2014
						2012	2013	2007
1	США	363	436	450	465	14	15	102,287
2	Китай	100	199	258	284	59,1	26	184,029
3	Японія	143	158	163	165	5,4	2	22,143
4	Німеччина	71	91	92	92	1,4	0	21,469
5	Південна Корея	36	56	61	63	4,6	2	27,21
6	Франція	43	51	52	52	0,9	0	8,604
7	Великобританія	38	42	44	44	1,6	0	5,961
8	Індія	21	41	42	44	0,7	2	23,38
9	Росія	23	27	38	40	11,1	2	17,45
10	Бразилія	17	30	31	33	1	2	16,201
11	Канада	25	29	29	30	0,4	1	5,06
12	Австралія	14	22	23	23	1,2	0	9,454
13	Тайвань	15	22	22	23	-0,3	1	7,71
14	Італія	20	24	22	22	-2,4	0	2,354
15	Іспанія	15	20	18	18	-2,4	0	2,858
16	Нідерланди	11	14	15	15	1,3	0	3,928
17	Швеція	13	14	14	14	-0,4	0	1,203
18	Ізраїль	8	10	11	11	0,7	0	2,667
19	Туреччина	7	10	10	11	0,3	1	3,985
20	Швейцарія	9	10	11	11	0,6	0	2,3
21	Австрія	8	10	10	10	0,1	0	2,209
22	Бельгія	7	9	9	9	0,4	0	2,044
23	Сінгапур	5	9	9	9	0,2	0	3,984
24	Мексика	7	7	8	8	1,2	0	1,27
25	Польща	3	6	6	7	0,3	1	3,522
26	Фінляндія	6	8	7	7	-0,7	0	0,617
27	Данія	5	7	6	6	-0,6	0	1,043
28	ПАР	4	6	6	6	0,5	0	1,704
29	Аргентина	3	4	5	5	0,8	0	2,38
30	Норвегія	4	5	5	5	-0,1	0	1,32
31	Чеська Республіка	4	4	5	5	0,7	0	1,165
32	Португалія	2	4	4	4	-0,1	0	2,129
33	Ірландія	2	3	3	3	-0,2	0	0,545
34	Україна	1,2	1,3	1,4	1,3	0,08	-0,15	0,03
	Усього	1049,815	1387,7	1489	1544	101,3	55	494,185

Джерело: склав автор на підставі [7; 8].

Таблиця 3

Групування країн за рівнем співвідношення швидкості прискорення

№	Країна	Прискорення		Відношення прискорення до приросту		Групування короткострокове	Групування середньострокове
		Короткострокове	Середнє	2014	2014	2014	2014
		2014	2014	2012	2007	2012	2007
		2012	2007				
1	Індія	1,3	-19	0,96	-0,80	1	2
2	Тайвань	1,3	-6	3,71	-0,78	1	2
3	Бразилія	1	-11	0,67	-0,69	1	2
4	США	1	-58	0,07	-0,57	1	2
5	Туреччина	0,7	-2	1,08	-0,42	1	2
6	Польща	0,7	-1	1,08	-0,35	1	2
7	Канада	0,6	-3	0,86	-0,53	1	2
8	Австрія	-0,1	-2	-2,00	-0,95	2	2
9	Сінгапур	-0,2	-3,8	-2,00	-0,95	2	2
10	Бельгія	-0,4	-2	-2,00	-0,80	2	2
11	ПАР	-0,5	-1	-2,00	-0,71	2	2
12	Швейцарія	-0,6	-2	-2,00	-0,74	2	2
13	Ізраїль	-0,7	-2	-2,00	-0,74	2	2
14	Чеська Республіка	-0,7	0	-	-0,40	2	2
15	Аргентина	-0,8	-2	-2,00	-0,66	2	2
16	Франція	-0,9	-8	-2,00	-0,90	2	2
17	Австралія	-1,2	-8	-2,00	-0,87	2	2
18	Мексика	-1,2	0	-2,00	-0,06	2	2
19	Нідерланди	-1,3	-3	-2,00	-0,67	2	2
20	Німеччина	-1,4	-20	-2,00	-0,93	2	2
21	Великобританія	-1,6	-4	-2,00	-0,73	2	2
22	Південна Корея	-2,6	-19	-0,79	-0,68	2	2
23	Японія	-3,4	-13	-0,92	-0,58	2	2
24	Росія	-9,1	-2	-1,39	-0,13	2	2
25	Китай	-33,1	-73	-0,78	-0,40	2	2
26	Україна	-0,22	-0,3	6,32	-7,34	3	2
27	Італія	2,4	-5	-2,00	-2,02	4	2
28	Іспанія	2,4	-5	-2,00	-1,84	4	2
29	Фінляндія	0,7	-1	-2,00	-2,13	4	2
30	Данія	0,6	-2	-2,00	-1,58	4	2
31	Швеція	0,4	-2	-2,00	-1,33	4	2
32	Ірландія	0,2	-1	-2,00	-1,37	4	2
33	Норвегія	0,1	-1	-2,00	-1,08	4	2
34	Португалія	0,1	-2	-2,00	-1,05	4	2
	Всього	-46,3	-283	-0,59	-0,57	2	2

Джерело: склав автор на основі [7; 8].

Висновки. Групування за показником прискорення розвитку динаміки виявляє досить цікаві результати, оскільки відбиває внутрішній потенціал розвитку. Так, за абсолютним обсягом фінансування науки у світі лідерами є США, Китай, Японія, Німеччина. Їх наздоганяють Південна Корея, Франція, Великобританія, Індія, Росія та Бразилія. Водночас, ураховуючи динаміку за весь досліджуваний період (8 років), а саме співвідношення показників швидкості і прискорення, то за отриманими розрахунками (табл. 3) маємо іншу картину:

1) до першої групи в короткостроковому періоді увійшли країни: Індія, Тайвань, Бразилія, Туреччина, Польща, США, Канада. Вони мають позитивну швидкість збільшення обсягів фінансування власної науки, причому таке фінансування здійснюється з позитивним прискоренням, що означає постійне збільшення обсягів фінансування науково-технічного розвитку в короткостроковому періоді. Спробуймо дослідити ці прискорення. Індія і Тайвань мають прискорення 1,3 млрд дол. США на рік, тобто в середньому збільшується швидкість зростання фінансування на цю суму на рік. Незважаючи на те, що ці країни посідають 8 і 13 місця за загальним обсягом фінансування НДДКР, вони мають найбільше прискорення, а це дає можливість прогнозувати в найближчі 5 років збільшення $((5 * 1,3 / 2) + 2) * 5 + 44 = 70,25$ млрд дол. США для Індії, дозволяючи їй наздогнати Німеччину, та $((5 * 1,3 / 2) + 2) * 5 + 23 = 49,25$ млрд дол. США для Тайваню, підвищуючи її в рейтингу з 13 на 8 місце;

2) до другої групи потрапила більшість країн, у тому числі Китай, Росія, Японія, Південна Корея, вони мають найменші величини від'ємного прискорення, хоча їх розвиток можна охарактеризувати як помірно гальмований позитивний розвиток фінансування НДДКР. Також до цієї групи потрапили Великобританія, Німеччина, Франція, Ізраїль тощо (усього 18 країн);

3) до третьої групи потрапила тільки Україна. Це означає, що процеси фінансування науки в країні мають виражено негативний характер і продовжують розвиватися в ньому (зменшення обсягів) із повільним прискоренням, але все ж таки з прискоренням, яке на значних відрізках часу буде досить негативно впливати на стан науково-технічного потенціалу в країні;

4) до четвертої групи, для якої характерне призупинення негативних тенденцій, увійшли всі скандинавські країни, а також Італія, Іспанія, Португалія, Ірландія;

5) у середньостроковому періоді всі досліджувані країни увійшли до другої групи, що означає, що за 8 років у всіх цих країнах відбувався процес збільшення обсягів фінансування, але з певним гальмуванням, що, на нашу думку, пов'язано зі світовою фінансовою кризою 2008 р., коли більшість країн була змушена зменшувати власні фінансові витрати.

Бібліографічні посилання

1. **Анчишкин А. И.** Наука – техника – экономика / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика 1989. – 383 с.
2. **Варшавский А. Е.** Научно-технический прогресс в моделях экономического развития / А. Е. Варшавский. – М. : Финансы и статистика, 1989.
3. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность // Г. М. Добров, В. Е. Торкань и др. – К. : Наукова думка, 1988. – 346 с.
4. **Мазур А.** Наука Украины. Цифры, факты и проблемы [Електронний ресурс] / А. Мазур. – Режим доступу : http://www.kt.kharkov.ua/_upload/file/-/nauka_ukrainy.pdf
5. **Булкин И. А.** Особенности финансирования НИОКР в Украине за счёт средств организаций государственного сектора / И. А. Булкин // Проблемы науки. – 2014. – №2.
6. Наукова та інноваційна діяльність України : стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2013, 2014.
7. 2009 Global R&D Funding Forecast Battelle and R&D Magazine, Dec. 18, 2008
8. 2014 GLOBAL R&D FUNDING FORECAST. DECEMBER 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf
9. **Белов О. В.** Показники прискорення в аналізі динаміки складових науково-технічного потенціалу регіону / О. В. Белов // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – Полтава : ПНТУ ім. Ю. Кондратюка, 2004. – № 2(3). – С. 58–63.

Надійшла до редколегії 20.05.2015

УДК 339.727.22(24)

Н. С. Сириченко*Донецький національний університет, м. Вінниця***ВИКОРИСТАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

Досліджено сучасний стан залучення прямих іноземних інвестицій в країни з різним рівнем економічного розвитку, розроблено механізм використання прямих іноземних інвестицій в умовах глобальних трансформацій.

Ключові слова: міжнародні транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, глобальні трансформації.

Исследовано современное состояние привлечения прямых иностранных инвестиций в страны с разным уровнем экономического развития, разработан механизм использования прямых иностранных инвестиций в условиях глобальных трансформаций.

Ключевые слова: международные транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, глобальные трансформации.

The article scrutinizes the current status of attracting direct foreign investments into countries with diverse level of economic development, developing a mechanism for management of resources from direct foreign investments in the conditions of global transformations.

Keywords: international transnational corporations, direct foreign investments, global transformations.

Серед широкого кола питань, що розглядає світова економічна наука, залучення прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) як стратегії використання можливостей на зарубіжних ринках та їхній вплив на формування загального простору на сьогодні є найбільш актуальним. Необхідність подальшого дослідження й аналізу сучасних аспектів залучення ПІІ у країни з різним рівнем економічного розвитку обумовлено тенденцією інтернаціоналізації і глобалізації світогосподарських процесів, а також появою нових об'єктів інвестування – країн із перехідними економіками.

Проблематика процесів залучення ПІІ на макро- та мікрорівні та їх розвиток розглядалася в роботах відомих вітчизняних і зарубіжних дослідників: К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю, С. Є. Борисової, Ч. Гіла, І. Вю Хаджинова, А. Я. Новака, Ю. В. Шишкова [1–3; 6; 7; 9] та ін. Проте в умовах глобальних трансформацій потрібні дослідження способів комплексного використання можливостей на зарубіжних ринках.

Мета роботи – розробити механізм використання ПІІ в умовах глобальних трансформацій.

Багато країн з обмеженою ресурсною базою і внутрішніми ринками не здатні ефективно виробляти різноманітні товари, які вони хотіли б споживати. Для таких країн експорт – продаж своїх продуктів за кордон – служить способом отримання необхідних їм імпортованих товарів [1, с. 108].

Спираючись на дослідження учених, можна констатувати, що сучасна глобалізація світової економіки виявляється в такому процесі як поглиблення інтернаціоналізації капіталу, що полягає у зростанні міжнародного руху капіталу між країнами, перш за все, у вигляді прямих інвестицій [2, с. 20].

Міжнародні інвестиції реалізують учасники, які належать до різних держав. Із країни базування (місце інвестиційного суб'єкта – країна громадянства для фі-

зичної особи чи країна реєстрації для юридичної особи) здійснюють експорт капіталу до країни, що приймає. Країни базування іноді називають країнами-донорами, або країнами-джерелами, а країни, що приймають, – реципієнтами інвестицій [3, с. 290].

Висока вартість залучення у трансформаційних економіках обумовлює активне використання джерел зовнішнього фінансування, де вартість капіталу є значно меншою, ніж на національних ринках [2, с. 59].

Існує багато шляхів залучення іноземного капіталу для інвестування економіки країни. Найважливіші з них:

- прямі інвестиції через створення нових підприємств або у формі придбання (поглинання) місцевої компанії (чи злиття з нею) [3, с. 268];
- портфельні інвестиції через продаж іноземним інвесторам цінних паперів;
- кредити, позики та гранти міжнародних фінансових інституцій, країн, державних установ, міжнародних фондів, експортних агентств, банків;
- товарні деривативи (нафта, зерно та інші), золото, валютні спекуляції, хедж-фонди [2, с. 60].

На сучасному етапі світовий економічний розвиток характеризується глобалізацією ринків капіталу, водночас із процесом зростання диспропорцій в обсягах накопичених інвестиційних ресурсів. Масштаби та темпи залучення інвестицій, а також їхня ефективність для економіки країни, що приймає, залежать від проведення оптимальної інвестиційної політики [4].

Незважаючи на те, що ПП забезпечують прискорене зростання економічної активності країни, що приймає, шляхом трансферу технологій, глобалізації національного ринку у світовий економічний простір та гарантують залучення передових світових практик в управлінні, залишається відкритим питання проведення ефективної політики щодо залучення ПП [4].

ПП зіграли величезну роль у світовій економіці вже на ранніх етапах її становлення. На сьогодні немає жодної високорозвиненої країни, країни, що розвивається, або постсоціалістичної країни, у яких не був би присутнім іноземний капітал у вигляді ПП [5].

В умовах глобальних трансформацій спостерігається зростання ПП, що випереджають динаміку світової торгівлі [6, с. 12]. Інвестування сприяє прискоренню темпів зростання економіки країни, експорту, диверсифікації структури економіки, її технологічному оновленню, впровадженню новітніх методів менеджменту, маркетингу та покращенню рівня життя її жителів.

Для більшості країн, що розвиваються, ПП є значним джерелом фінансових ресурсів, оскільки вони не є лише досить стабільним джерелом капіталу, а й можуть забезпечити появу в країні сучасних технологій, організаційних навичок і розподільних мереж. Якщо виходити з припущення про те, що в умовах дефіциту ресурсів віддача є максимальною, то бідніші країни з невеликим капіталом, щедрими природними ресурсами і високою чисельністю некваліфікованої робочої сили повинні залучати до себе ТНК, перетворюючи ПП на потенційно потужний чинник конвергенції доходів [5].

Завданням держави в перехідний період є створення та підтримування сприятливого інвестиційного клімату в країні, формування позитивного економічного іміджу країни. Для виконання цієї функції необхідно забезпечити політичну стабільність, визначеність та передбачуваність країни, економічної та фізичної безпеки інвестора, сприяння в початковому пільговому оподаткуванні, мінімізації адміністративних перешкод [7, с. 140].

Економічне поле країни, яке характеризується незрозумілістю політики влади, непередбачуваністю, високою ризикованістю, не може викликати великого інтересу в інвесторів та забезпечити їх готовність вкладати великі кошти в стратегічний розвиток. Це стосується як зарубіжних, так і українських інвесторів [7, с. 232].

За даними Forbes, у 2014 році серед десяти найбільших транснаціональних корпорацій, саме Китай займає перші три позиції рейтингу, випереджаючи США. Сім з десяти ТНК є банківськими установами або компаніями, що надають фінансові та страхові послуги, останні три корпорації – це нафтова компанія Exxon Mobil, нафтогазова компанія PetroChina та компанія General Electric, що виробляє різноманітну техніку (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг найбільших міжнародних транснаціональних корпорацій у світі на 2014 рік

Ранг	Компанія	Країна	Продажі (млрд дол. США)	Прибуток (млрд дол. США)	Активи (млрд дол. США)	Ринкова вартість (млрд дол. США)	Працівники (тис. осіб)
1	Industrial and Commercial Bank	Китай	148,7	42,7	3 124,9	215,6	441,9
2	China Construction Bank	Китай	121,3	34,2	2 449,5	174,4	349,0
3	Agricultural Bank of China	Китай	136,4	27,0	2 405,4	141,1	479,0
4	JPMorgan Chase	США	105,7	17,3	2 435,3	229,7	251,2
5	Berkshire Hathaway	США	178,8	19,5	493,4	309,1	302,0
6	Exxon Mobil	США	394,0	32,6	346,8	422,3	75,0
7	General Electric	США	143,3	14,8	656,6	259,6	307,0
8	Wells Fargo	США	88,7	21,9	1 543,0	261,4	264,9
9	Bank of China	Китай	105,1	25,5	2 291,8	124,2	305,7
10	PetroChina	Китай	328,5	21,1	386,9	202,0	544,1

Джерело: [8].

Міжнародні потоки ПІІ більше використовуються в країнах, що приймають. Вони менш чутливі до кризових шоків ніж міжнародні кредити або вкладення в іноземні цінні папери [9, с. 39].

Останнім часом намітилися зрушення в географічній структурі ПІІ. У минулому індустріальні та постіндустріальні держави інвестували свої капітали переважно в економіку один одного, не виявляючи зацікавленості в інших регіонах світу. З 2012 року ситуація змінилася, що обумовлено зменшенням припливу ПІІ в розвинені країни й збільшенням припливу ПІІ в країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою (табл. 2).

Частка припливу ПІІ в сукупних світових потоках залишається на безпрецедентно низькому рівні – 39 %. Таким чином у 2013 році, країни, що розвиваються, як і раніше випереджають розвинені країни за обсягами ввезення ПІІ за розриву в більш ніж 200 млрд дол. США другий рік поспіль. У десятці країн з найбільшим припливом ПІІ є лише чотири розвинені країни (рис. 1).

На десяте місце вийшла Мексика, а в Китаї був відмічений рекордно високий приплив капіталу, і ця країна зайняла у 2013 році друге місце серед найбільших одержувачів ПІІ у світі.

Таблиця 2

Сумарний обсяг прямих іноземних інвестицій в розподілі за регіонами 2011–2013 рр.,
млрд дол. США та відсотки

Регіон	ПРИПЛИВ ПІ			ВІДТІК ПІ		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Весь світ	1 700	1 330	1 452	1 712	1 347	1 411
Розвинуті країни	880 (51,8%)	517 (38,8%)	566 (39,0%)	1 216 (71,0%)	853 (63,3%)	857 (60,8%)
Країни, що розвиваються	725 (42,6%)	729 (54,8%)	778 (53,6%)	423 (24,7%)	440 (32,7%)	454 (32,2%)
Країни з перехідною економікою	95 (5,6%)	84 (6,3%)	108 (7,4%)	73 (4,3%)	54 (4,0%)	99 (7,0%)

Джерело: [10].

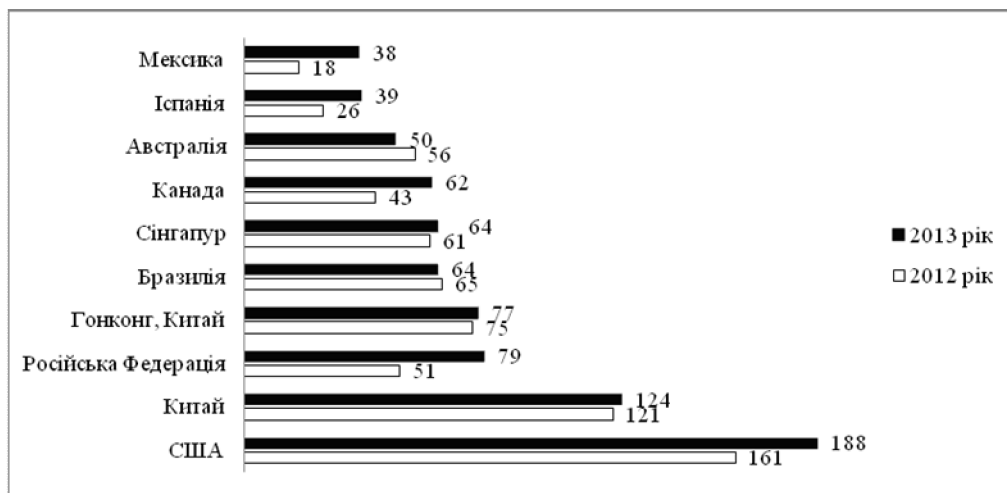


Рис. 1. Десять країн із найбільшим припливом ПІ, 2012 та 2013 роки, млрд дол. США
(джерело: [10])

Щодо відтоку ПІ перше місце займають розвинуті країни з щорічним зменшенням їх долі в загальному обсязі (рис. 2).

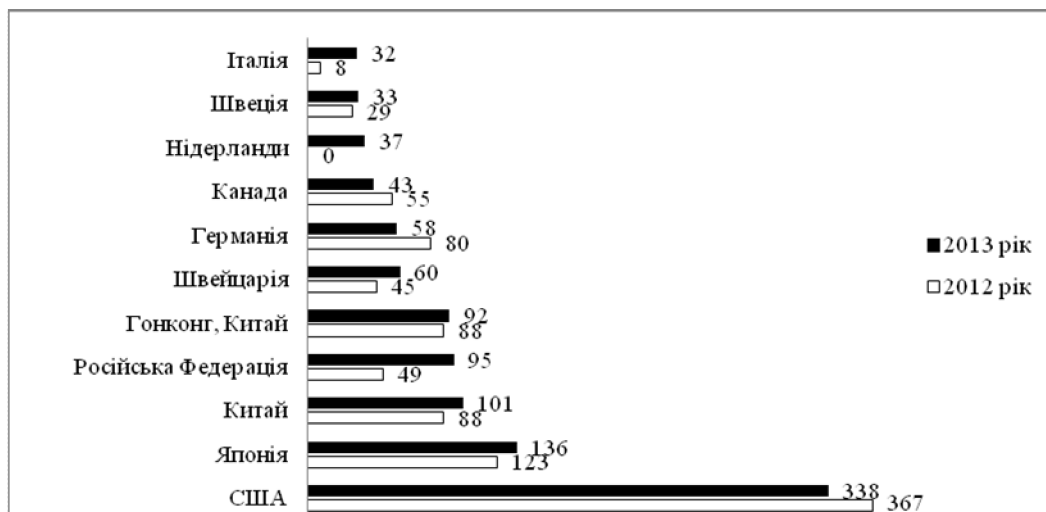


Рис. 2. Десять країн з найбільшим відтоком ПІ, 2012 та 2013 роки, млрд дол. США
(джерело: [10])

Протягом останніх 30 років США завжди займали позицію лідера щодо залучення ПІІ, однак у 2014 році китайська економіка вперше продемонструвала більший обсяг інвестицій, ніж американська [11].

Для Китаю зовнішня торгівля стала активним локомотивом зростання економіки. Для цього з другої половини 1990-х років уряд Китаю встановив найнижчі у світі імпорتنі митні квоти, які в середньому складали близько 3 %, що не відповідало міжнародним стандартам того часу, проте відкрило двері для припливу іноземних інвестицій. У експорті капіталу в КНР активну участь брали США, Японія, Німеччина, внески яких ґрунтувалися на надійності та їхній високій віддачі за рахунок дешевої робочої сили. Через іноземні інвестиції Китай перетворився на всесвітню фабрику, що задовольняє потреби в продукції широкого споживання майже всього світу [12].

За даними ООН, у 2014 році Пекін отримав 10 % усіх світових інвестицій, близько 128 млрд дол. США, за ним іде Гонконг – 111 млрд дол. США. Америка займає лише третє місце з 86 млрд дол. США, наступна позиція належить Сінгапуру – 81 млрд дол. США, а п'яте місце – Бразилії з 62 млрд дол. США [11].

У розвинутих країнах скорочення ПІІ виявилося значним – 14 %, навіть у США потік інвестицій склав лише третину від аналогічного показника за 2013 рік. Уперше за всю історію сукупний приплив ПІІ виявився вищим у країн, що розвиваються, ніж у розвинутих, склавши 700 млрд дол. і продемонструвавши чотиривідсоткове зростання порівняно з 2013 роком. До кінця 2014 року саме до цієї групи країн було направлено 56 % усіх світових інвестицій [11].

Країни азіатського континенту, що розвиваються, отримали майже 500 млрд дол. США, що еквівалентно сукупному обсягу капіталів, які залучили найбільш розвинені економіки світу. Потік інвестицій в азіатський регіон вдвічі перевищує аналогічний показник для Європи [11].

Фундаментальною тенденцією глобальних трансформацій залишається ієрархія країн за рівнем економічного розвитку в контексті розвинутих країн, країн, що розвиваються, країн із перехідною економікою (рис. 3). Основними стратегіями використання можливостей на зарубіжних ринках виступає ліцензування, прямі іноземні інвестиції та експорт.

Ліцензування – це надання зарубіжній організації (ліцензіату) на певних умовах права виробляти і продавати товар фірми в обмін на отримання ліцензійного платежу (роялті) за кожен проданий одиницю товару. Відповідно до теорії інтерналізації ліцензування як стратегія використання можливостей зарубіжного ринку має три основні недоліки. По-перше, ліцензування може привести до передачі фірмою цінних ноу-хау потенційному зарубіжному конкурентові. По-друге, ліцензування не дає фірмі права контролювати в зарубіжній країні виробництво, маркетинг і стратегію – права, яке може виявитися необхідним для максимізації її прибутковості. По-третє, конкурентні переваги фірми (управлінські, маркетингові, виробничі здібності) не піддаються ліцензуванню [3, с. 274].

Експорт – це вивезення за кордон товарів, проданих іноземним покупцем, призначених для продажу на іноземних ринках або для переробки в іншій країні. Можливості експорту обмежуються витратами на транспортування і торговельними бар'єрами.

Механізм використання ПІІ в умовах глобальних трансформацій може надати їм перевагу перед експортом і ліцензуванням у тому випадку, якщо транспортні витрати і торговельні бар'єри роблять експортну діяльність не вигідною, коли необхідно зберегти контроль над технологічним ноу-хау.

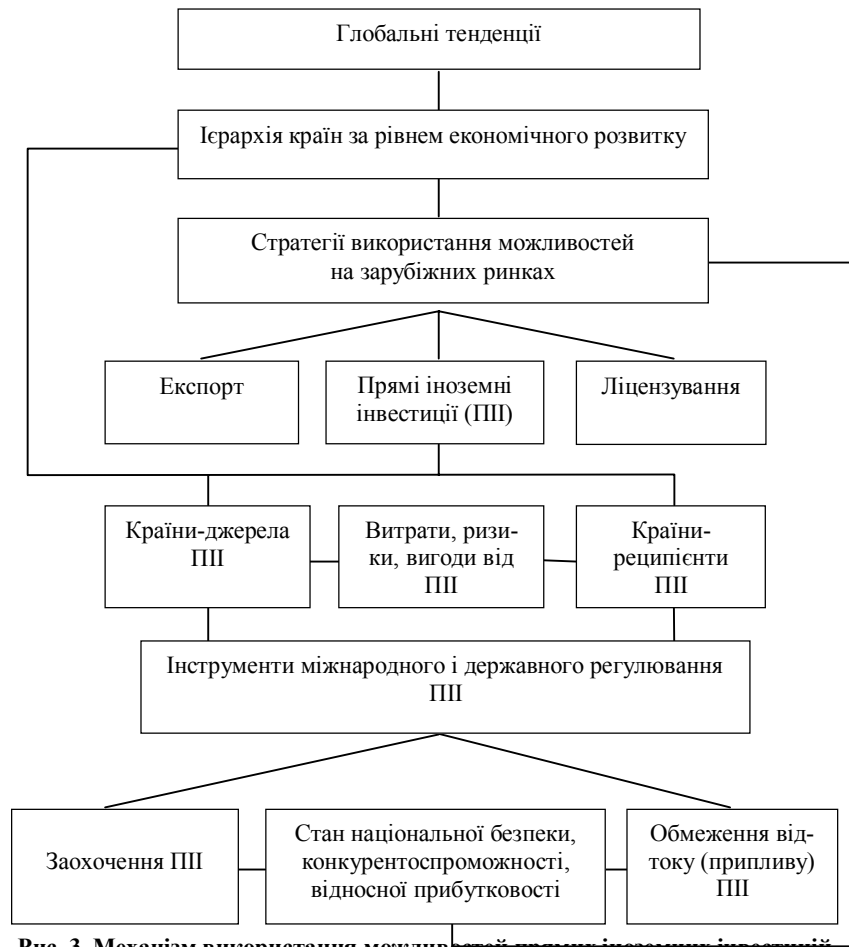


Рис. 3. Механізм використання можливостей прямих іноземних інвестицій в умовах глобальних трансформацій

Країни-джерела і країни-реципієнти прямих іноземних інвестицій здійснюють свою політику інвестування з урахуванням можливих витрат, ризиків і вигод.

Заохочення або обмеження відтоку (припливу) прямих іноземних інвестицій здійснюють, ураховуючи стан національної безпеки, конкурентоспроможності, відносної прибутковості на державному рівні – урядами, на міжнародному – відповідними інститутами, використовуючи необхідні інструменти.

Інвестування в країну, де створені сприятливі умови, прийнятніше, ніж у країну, що утрудняє здійснення прямих зарубіжних інвестицій. Якщо ефективнішим засобом міжнародної експансії є експорт або ліцензування, то перевага за інших рівних умов буде надана їм.

Висновки. Залучення та ефективне використання прямих іноземних інвестицій в умовах глобальних трансформацій має великий вплив на розвиток країн, забезпечує доступ до сучасних технологій та менеджменту, прискорює вихід на світові фінансові та товарні ринки.

Запропонований механізм використання прямих іноземних інвестицій в умовах глобальних трансформацій дозволяє залежно від збігу обставин, створених міжнародними інститутами, урядами країн-реципієнтів і країн-джерел прямих іноземних інвестицій, віддавати перевагу альтернативним стратегіям викорис-

тання можливостей на зарубіжних ринках: експорту, прямим іноземним інвестиціям, ліцензуванню, які ґрунтуються на теоріях інтерналізації.

Перспективи прямого іноземного інвестування визначатимуться економічною, політичною і соціальною стабільністю в країнах-реципієнтах, наявністю тут сприятливих економічних умов (досить великих ринків збуту, наявністю сировинних ресурсів, недорогої робочої сили, транспортної та іншої інфраструктури) і сприятливого правового режиму [9, с. 39].

Бібліографічні посилання

1. **Макконнелл К. Р.** Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с 14-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XXXVI, 972 с.
2. **Борисова С. Є.** Розвиток світового фінансового ринку в умовах глобалізації : монографія / С. Є. Борисова. – Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД», 2015. – 310 с.
3. **Хилл Ч.** Международный бизнес / Ч. Хилл. – 8-е изд. – СПб. : Питер, 2013. – 688 с.
4. **Маргіта Н.** Мотиваційні передумови формування регіональної інвестиційної політики / Н. Маргіта // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т.2 – С. 73–78.
5. **Беляев Д. В.** Тенденции развития прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации / Д. В. Беляев // Молодой ученый. – 2013. – №5. – С. 253–263.
6. **Хаджинов І. В.** Міжнародна конкурентоспроможність регіональних господарських комплексів в умовах глобалізації: монографія / І. В. Хаджинов. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 249 с.
7. **Новак А. Я.** Як підняти українську економіку : монографія. – К. : ТОВ «Інпрес», 2015. – 432 с.
8. **Chen Liyan** The World's Largest Companies: China Takes Over The Top Three Spots [Електронний ресурс] / Liyan Chen. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2014/05/07/the-worlds-largest-companies-china-takes-over-the-top-three-spots>
9. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / Дынкин А. А., Королев И. С., Хесин Е. С. и др. ; под. ред. акад. А. А. Дынкина. – М. : Магистр, 2008. – 429 с.
10. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An action plan – United nations conference on trade and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf
11. **Шаде Жамил (Jamil Chade)** Китай опередил США по притоку иностранных инвестиций [Електронний ресурс] / Жамил Шаде (Jamil Chade). – Режим доступу: <http://cont.ws/post/73863>
12. **Фисун А.** Экономический прорыв Китая: достижения, перспективы и проблемы / А. Фисун // Экономика Украины. – 2011. – № 5. – С. 84–92.

Надійшла до редколегії 28.05.2015

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ ПРІЗВИЩ АВТОРІВ І НАЗВ СТАТЕЙ

С. К. Аслонова ЕВРОПЕЙСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ НА- ЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В ЭНЕР- ГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ	S. K. Aslonova EUROPEAN ECONOMIC MECHA- NISMS OF REALIZING NATIONAL INTERESTS IN THE ENERGY SECTOR
Л. М. Афанасьева ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТ- ВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ	L. Afanasieva THEORETICAL AND METHODOLOGI- CAL FOUNDATIONS OF PUBLIC-PRI- VATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE
А. В. Белов РОЛЬ ПОКАЗАТЕЛЯ «УСКОРЕНИЕ» В АНАЛИЗЕ ДИНАМИКИ ОБЪЕМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУКИ В МИРЕ	A. Belov THE ROLE OF THE INDICATOR OF «ACCELERATION» IN ANALYZING THE DYNAMICS OF SCOPE OF SCIENCE FUNDING ON A GLOBAL SCALE
К. А. Галасюк ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	K. Galasiuk MAJOR APPROACHES TO THE AS- SESSMENT OF ENTERPRISE INNOVA- TIVE POTENTIAL
А. В. Диоба, В. В. Ушкалев УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ РЕФЛЕКСИВНОГО ПОДХОДА	A. Dioba, V. Ushkalyov BEHAVIORAL RISK MANAGEMENT ON THE BASIS OF REFLEXIVE APP- ROACH
Б. В. Копыльчак ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД КАК МЕХА- НИЗМ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕ- НИЯ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУ- НИКАЦИЯМИ	B. Kopylchak THE PROJECT APPROACH AS AN EF- FECTIVE MANAGEMENT MECHA- NISM FOR MARKETING COMMUNI- CATIONS
В. И. Кузь СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ФАКТОРИНГА	V. Kuz SECURITIZATION AS AN ALTERNA- TIVE SOURCE OF FACTORING
М. А. Куценко ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕС- КИХ МЕХАНИЗМОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ СЛУЖБЫ ГРАЖДАНСКОЙ ЗАЩИТЫ	M. Kutsenko FORMATION OF ECONOMIC MECHA- NISMS OF PROVIDING PERSONNEL TRAINING FOR CIVIL PROTECTION SERVICE
С. В. Маловичко ПАРАДИГМАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ	S. Malovychko PARADIGM PRINCIPLES OF ENTER- PRISE ELECTRONIC COMMERCE MA- NAGEMENT
Н. В. Мацеева, Ю. В. Яковенко ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУ- РЕНТОСПОСОБНОСТИ АУДИТОРС- КИХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ	N. Matseeva, Y. Yakovenko EMPLOYING GLOBAL EXPERIENCE FOR ENHANCING COMPETITIVE- NESS OF UKRAINIAN AUDIT COMPA- NIES

А. Ю. Могилова ИННОВАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ	Mohylova A. INNOVATIVE MODE OF CAPITALIZATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IN THE METALLURGICAL INDUSTRY OF UKRAINE
Е. В. Олейник КЛАСТЕРНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК МЕХАНИЗМ ВОСПРОИЗВОДСТВА	Y. Oleynik CLUSTER FORM OF ORGANIZING THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE ACTIVITY AS AN ASSET REPRODUCTION MECHANISM
Т. С. Пасажко РОЛЬ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ИХ АКТИВИЗАЦИИ	T. Pasazhko ROLE OF HOUSEHOLD SAVINGS IN THE ECONOMY AND FINANCIAL MECHANISM OF THEIR ACTIVIZATION
Е. И. Решетняк, Ю. А. Заика ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ	O. Reshetniak, Yu. Zaika FORMATION OF INTEGRATED EDUCATIONAL CLUSTERS IN UKRAINE
Т. В. Савченко ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ	T. Savchenko THEORETICAL ASPECTS OF INVESTMENT POLICY OF BANKING INSTITUTIONS
Н. С. Сириченко ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ	N. Syrychenko USE OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN THE CONDITIONS OF GLOBAL TRANSFORMATIONS
С. А. Смирнов, С. Я. Касьян МАРКЕТИНГОВОЕ КОММУНИКАЦИОННОЕ И ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ	S. Smyrnov, S. Kasian MARKETING COMMUNICATION AND LOGISTICS PROVISIONS OF THE PROCESS OF ENERGY SAVING IN THE ECONOMY OF UKRAINE
О. В. Харламова СУЖДЕНИЯ, ОЦЕНКИ И ДОПУЩЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	O. Kharlamova JUDGEMENTS, ESTIMATES AND ASSUMPTIONS IN REPORTING BY INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS
А. А. Яценко УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	A. Yatsenko RISK MANAGEMENT OF THE STATE-REGULATED INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN HEALTHCARE SPHERE

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

<i>Афанасьєва Л. М.</i> Теоретико-методологічні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні.....	3
<i>Куценко М. А.</i> Формування економічних механізмів забезпечення підготовки кадрів для служби цивільного захисту.....	11
<i>Мацеева Н. В., Яковенко Ю. В.</i> Використання світового досвіду для підвищення конкурентоспроможності аудиторських компаній України.....	17
<i>Могилова А. Ю.</i> Інноваційний характер капіталізації підприємств малого та середнього бізнесу в металургійній галузі України.....	23
<i>Смирнов С. О., Касян С. Я.</i> Маркетингове комунікаційне та логістичне забезпечення процесу енергозбереження в економіці України.....	32
<i>Яценко А. А.</i> Управління ризиками державного внутрішнього фінансового контролю у сфері охорони здоров'я.....	42

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Кузь В. І.</i> Сек'юритизація як альтернативне джерело фінансування факторингу.....	48
--	----

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

<i>Галасюк К. А.</i> Основні підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємства.....	55
<i>Копильчак Б. В.</i> Проектний підхід як механізм ефективного управління маркетинговими комунікаціями.....	61
<i>Олійник Є. В.</i> Кластерна форма організації діяльності машинобудівних підприємств як механізм активізації процесів відтворення.....	68

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

<i>Діоба А. В., Ушкальов В. В.</i> Управління поведінковими ризиками на основі рефлексивного підходу.....	74
<i>Маловичко С. В.</i> Парадигмальні засади управління електронною торгівлею підприємств.....	80
<i>Пасажко Т. С.</i> Роль заощаджень населення в економіці та фінансовий механізм їх активізації.....	87
<i>Решетняк Е. И., Заика Ю. А.</i> Формирование интегрированных образовательных кластеров в Украине.....	94
<i>Савченко Т. В.</i> Теоретичні аспекти формування інвестиційної політики банківських установ.....	99

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Харламова О. В. Судження, оцінки і припущення в МСФЗ-звітності..... 106

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Аслонова С. К. Європейські економічні механізми реалізації
національних інтересів в енергетичному секторі..... 115

Белов О. В. Показник «прискорення» у аналізі динаміки обсягів
фінансування науки в світі..... 122

Сириченко Н. С. Використання можливостей прямих іноземних інвестицій
в умовах глобальних трансформацій..... 128

Російсько-англійські відповідники прізвищ авторів і назв статей135

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 9 (2)

Заснований у 1993 р.
Українською, російською та англійською мовами

Свідцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003

Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів

За зміст статті та точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Деякі статті надруковано у авторській редакції

Усі права застережено

Використання матеріалів – з дозволу редакційної колегії

Редактори *І. П. Мамчич, Д. В. Боборикін*
Оригінал-макет *К. О. Біла*

Підписано до друку 29.06.15. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – плоский.
Ум. друк. арк. 13,1. Ум. фарбовідб. 13,1. Обл.-вид. арк. 11,7.
Тираж 100 пр. Зам. № 0615-02/1.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Свідцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 111, оф. 17
тел. +38 (067) 972-90-71