Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК Національного гірничого університету

Науковий журнал

№ 4 (64) • 2018

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Економіка регіонів
Економіка промисловості
Економіка підприємства
Фінансовий ринок
Фінанси галузі та підприємства
Економіка природокористування
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Менеджмент
Маркетинг
Розвиток економічної освіти

Дніпро
2018

Головний редактор Г. М. Пилипенко

Заступники головного редактора О. Г. Вагонова, О. І. Амоша

Голова редакційної ради В. Я. Швець

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА): Л. Б. Баранник, А. В. Бардась, І. П. Булєєв, В. П. Вишневський, І. Є. Голубєва, І. Ю. Гузенко, А. О. Задоя, О. В. Єрмошкіна, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, Н. І. Литвиненко, О. Ф. Новикова, Ю. Є. Петруня, В. І. Прокопенко, Ю. І. Пилипенко, Е. В. Прушківська, Т. Б. Решетілова, Шаповал В. М.

ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ: О. Ю. Архіпов (Південний федеральний університет, м. Ростов-на-Дону, Росія), Г. К. Кошебаєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Північної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)

Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 06.03.2015 № 261).

Журнал індексується в: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib з 2013 року.

Провідний редактор Н. А. Черченко

Літературний редактор М. Л. Ісакова

Комп'ютерна верстка О. В. Казимиренко

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» (протокол №15 від 11.12.2018 р.)
Наклад 300 прим. Зам. № ___
Підписано до друку 14.12.2018 р. формат 60х90/8.
Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.

Журнал зареєстровано у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію: КВ № 7070 від 18.03.2003 р.

Засновник та видавець Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет»), м. Дніпро. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Київ. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.

Адреса видавця та редакції 49027, м. Дніпро, пр. Дмитра Яворницького, 19, корп. 1
Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45
e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua

© Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» , 2018

National Technical University
Dnipro Polytechnic

ECONOMICS BULLETIN of the National Mining University

Scholarly Journal

№ 4 (64) • 2018

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
Regional economics
Industrial economics
Economics of enterprise
Financial market
Branch and business finance
Environmental management
Econometrics in management decision making
Management
Marketing
Development of economic education and training

Dnipro
2018

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, O. I. Amosha
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	L. B. Barannik, A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, V. P. Vishnevski, I. Ye. Golubeva, I. Yu. Huzenko, A. O. Zadoia, O. V. Iermoshkina, S. I. Kostrytska, Ye. V. Kochura, N. I. Lytvynenko, O. F. Novikova, Yu. Ye. Petrunia, V. I. Prokopenko, Yu. I. Pylypenko, E. V. Prushkivska, T. B. Reshetilova, V. M. Shapoval
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	O. Yu. Arkhipov (Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia) S. M. Levin (Kemerovo State University, Kemerovo, Russia) V. Taras (University of Northern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland)
	The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 06.03.2015 # 261).
	The journal is indexed in: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib since 2013.
Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko
	Passed for printing under recommendation of Academic Council of National Technical University Dnipro Polytechnic (transaction №15 dated 11.12.2018). Number of copies printed 300. Order No ___. Passed for printing 14.12.2018. Sheet size 60x90 / 8. Presswork 15. Offset paper.
Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration: KB # 7070.
Founder and editor	National Technical University Dnipro Polytechnic (State higher educational institution «National Mining University»), Dnipro, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv
Address of editor and editorial office	19, Dmytra Yavornytskoho Ave., building 1, Dnipro, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua

© National Technical University Dnipro Polytechnic, 2018

ЗМІСТ

Стор.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Задорожная О. Г. Постнеклассическая экономическая наука: формат человекомерности и целостности хазяйства **9**

Пилипенко Г. М., Смєсова В. Л., Науменко Н. Ю. Оцінка впливу влади-власності на реалізацію економічних інтересів в Україні **18**

Шаповал В. М. Фонди місцевих громад як демократичний інститут сучасного суспільства **33**

Баранник Л. Б., Черба В. М. Розвиток соціального капіталу в Україні в умовах глобалізацій них викликів **41**

Єрмошкіна О. В., Горяча О. І. Інноваційно-підприємницька діяльність економічних суб'єктів: поведінково-інституційні аспекти активізації **51**

Кучеренко Є. В. Вплив глобалізації на економічну поведінку споживача та культуру його споживання **60**

Ходжаян А. Р. Структурна характеристика розвитку економіки України **71**

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА

Прохорова В. В., Божанова О. В., Мушникова С. А. Монетарна політика як інструмент державного регулювання розвитку підприємництва **84**

Студінська Г. Я., Просов В. М. Економічна природа іпотечних фінансових інструментів **94**

Лещук Ю. А. Ціноутворення за форвардними угодами на ф'ючерсних ринках **103**

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Колодізєва Т. О. Логістична діяльність підприємств України: оцінка стану логістичного середовища у світових рейтингах **112**

Галайко А. М. Управління фінансовими ресурсами державних сільськогосподарських підприємств **121**

Грицина О. В., Томашевський Ю. М. Оцінка основних методів здійснення страхування врожаю сільськогосподарських культур **131**

Онисько С. М., Богач М. М. Особливості та перспективи організації страхової діяльності в АПК **140**

Яремко А. Д. Адаптивне управління стратегіями формування антикризового потенціалу підприємства **148**

Ус Ю. В., Кузнецова Г. В. Формування інформаційно-аналітичного забезпечення антикризового управління промисловими підприємствами **159**

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Амоша О. І., Дудник А. В. До питання систематизації методологічних засад моніторингу стану довкілля **169**

Пімоненко Т. В., Люльов О. В, Ус Я. О. Теоретичні аспекти концепції маркетингу зелених інвестицій **180**

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

Ляшенко Г. П. Знання як фактор інтелектуального та економічного розвитку..... **191**

CONTENTS

Pages

ECONOMIC THEORY

Zadorozhna O. G. Postnonclassical economics: format of humanity and integrity of economy **9**

Pylypenko H. M., Smiesova V. L., Naumenko N. Yu. Evaluation of the impact of power-property on implementation of economic interests in Ukraine **18**

Shapoval V. M. Local communities funds as a democratic institution of modern society ... **33**

Barannik L. B., Cherba V. M. Social capital development in Ukraine in context of globalization challenges **41**

Yermoshkina O. V., Goriacha O. I. Innovative entrepreneurial activity of economic entities: behavioral institutional aspects of activation **51**

Kucherenko E. V. The impact of globalization on consumer's economic behavior and culture of consumption **60**

Khodzhaian A. R. Structural characteristics of Ukrainian economy development **71**

BRANCH AND BASINESS FINANCE

Prokhorova V. V., Bozhanova E. V., Mushnikova S. A. Monetary policy as an instrument for state regulation of entrepreneurship development **84**

Studinska G. Ya., Prosov V. M. Economic nature of mortgage financial instruments **94**

Leschuk Ya. A. Forward pricing at futures markets **103**

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Kolodizieva T. O. Logistic activities of enterprises in Ukraine: evaluation of the status of logistic environment in the world ratings **112**

Halaiko A. M. Management of financial resources of state agricultural enterprises **121**

Gritsina O. V., Tomashevskyy Yu. M. Evaluation of main methods of agricultural crop insurance **131**

Onisko S. M., Bohach M. M. Features and prospects of organising insurance activity in agribusiness industry **140**

Yaremko A. D. Adaptive administration of anti-crisis potential forming strategies for enterprise **148**

Us Yu.V., Kuznetsova G. V. Formation of information and analytical support of anti-crisis management of an industrial enterprise **159**

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

Amosha O. I., Dudnyk A. V. On systematization of methodological principles of environmental monitoring **169**

T. V. Pimonenko, O. O. Lyulyov, Ya. O. Us Theoretical aspects of green investments marketing concept..... **180**

DEVELOPNING OF ECONOMIC EDUCATION AND TRAINING

Lyashenko G. P. Knowledge as a factor of intellectual and economic development **191**

УДК 316. 354

ПОСТНЕКЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ФОРМАТ ЧЕЛОВЕКОМЕРНОСТИ И ЦЕЛОСТНОСТИ ХОЗЯЙСТВА

О. Г. Задорожная, к. э. н., доцент, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, zadorozhnaya-olya@rambler.ru

Формирующаяся постнеклассическая экономическая наука открывает новые возможности исследования целостной жизнедеятельности человека, что задает новый формат человекомерности как сущностного основания-качества кардинально изменяющегося хозяйственного постижения. Для понимания и реализации императива выживания человечества человекомерность становится главным вектором, спасительным трендом как возрождающейся целостной науки, так и антикризисных социально-экономических практик. Неолиберальная экономическая наука может преодолеть свой нынешний кризис только через переход в новую парадигму миропостижения, в которой опытное знание, не только экспериментальное, но и духовно-душевное, может предложить новую истинную целостную картину реальности.

Постнеклассическая человекомерная наука исходит из нового понимания единой триипостасной духовно-био-социальной природы человека, его свободы-ответственности, раскрытия унома человечности. Постнеклассическая наука как новый вид научной рациональности отличается тем, что в ней в объект исследования включен в качестве компонента сам человек, а потому на первый план выдвигаются гуманистические ценности. Это предполагает включение аксиологических факторов в состав объясняющих научных положений. Возникает необходимость экспликации связей фундаментальных внутринаучных ценностей (поиск истины, рост знаний) с вненаучными ценностями общесоциального характера. Неолиберальный научный мейнстрим парадоксальным образом является человеческим в меру своих античеловечных постулатов. Но человеческое спасение и развитие возможно, когда нынешний мейнстрим сам себя преодолеет и задаст себе человечное, человекомерное качество-основание. Такая полновесная коренная трансформация научного мейнстрима и будет переходом к эре новой иной науки о человеке-личности, которая все определяет в своей жизнедеятельности. Становление новой личностной методологии, формирование триалектики как основного метода постижения истинной целостной реальности – это тот определяющий вектор и формат мировидения, который задает и создает новую парадигму научного поиска, где исходными постулатами являются духовно-культурные ценности и внутренние мотивы человечного антикризисного хозяйствовидения и хозяйствоведения.

Ключевые слова: постнеклассическая экономическая наука, человекомерность, духовно-био-социальная природа человека, свобода-ответственность, уном человечности, личность, духовность, личностная методология, триалектика.

Постановка проблемы. Важнейшей проблемой кризисной современности является не просто поверхностное видение, схематично-обыденное понимание формирующейся новой – *постнеклассической* экономической науки, но ее обоснование в формате *человекомерности* как *сущностного основания-качества* кардинально изменяющегося хозяйственного постижения. *Человекомерность* становится главным вектором, трендом возрождающейся *целостной науки* и свидетельствует о том, что «душа нашей культуры отказывает наследникам мощнейшей трансцендентности формы, однако само это завещание, возможно, никогда не будет прочитано.

© 2018. O. G. Zadorozhnaya. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Тем самым утомленная собственными порывами западная наука *возвратится однажды на свою душевную родину*» [1, с.464] (выделено нами – *О. З.*).

Наиновейшая современная наука подошла вплотную к пониманию того, что она может *преодолеть* свой нынешний *кризис* только через переход в *новую парадигму миропостижения*, в которой *опытное знание*, не только экспериментальное, но и *духовно-душевное*, может предложить *новую истинную картину реальности*. Она должна «рисоваться» не столько традиционной механико-материалистической наукой, сколько постигаемыми человеком новыми знаниями, прежде всего, о *духовном мире*, *сознании*, *душе* человека. Из поля знания физических констант антропного принципа уже необходимо войти в осмысление-понимание поля реальности *духовно-нравственной константы*, которая, по сути, является *предопределяющим предоснованием* физических констант *антропного принципа* [2]. Новая парадигма постнеклассической экономической науки в теоретическом плане базируется на *философии хозяйства*, *триалектике* и *личностной методологии* и задает формат человекомерности в понимании современной действительности [3], когда главной проблемой стал вопросом о выживании человеческого рода.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема формирования новой постнеклассической экономической науки возникла вследствие накопления новых знаний о человеке и его природе, поиска возможных путей и механизмов преодоления современного глобального кризиса, главной причиной которого является растущая антидуховность общества, во многом античеловечные глобальные технологии и инструменты, наносящие вред человеку, обществу и Природе. В этом плане чрезвычайно актуализируются проблемы защиты человека/человечества через кардинальное изменение сознания, разработка и реализация целостного истинно хозяйственного мировоззрения в ходе человечных антикризисных трансформаций. В этом плане украинские ученые-экономисты обосновали необходимость понимания *унома человека*, его единой триипостасной *духовно-био-социальной природы*, *архетипа свободы-ответственности личности* как *базового творческого субъекта* хозяйственных преобразований, выдвинули сотериологическую *стратегию духовно-ноосферно-устойчивого хозяйственного развития*. Эти проблемы исследованы в последних публикациях профессоров Г. В. Задорожного, А. М. Колота, В. В. Компаниец, А. Н. Пилипенко, В. Н. Тарасевича и др.

Формулирование цели статьи. Цель статьи **с**остоит в том, чтобы показать, что новая формирующаяся постнеклассическая экономическая наука возможна в формате человекомерности и хозяйства как целостной сферы жизнедеятельности человека-личности, где духовно-нравственные ценности играют императивную роль и задают цели хозяйствования.

Изложение основного материала исследования. Одним из основных принципов новой постнеклассической науки является *целостность реальности*, для чего необходимо взаимодействие научного и вненаучного знания, ибо *Универсум* и *Чело-Век* функционируют как *целостности*, где *материя и дух*, духовность взаимопереплетаются и *взаимодействуют* в жизненном процессе. В этом плане формирующаяся постнеклассическая человекомерная наука должна осознать, что «параметры воды (ее «поведение»), атмосферы, Солнечной активности – «всего на свете» – явились не «сами собой» (спонтанно), а выверены с высокой точностью, с использованием огромных знаний Всевышнего, осваивать которые и должна наука будущего. К такому смысловому повороту наука оказалась готовой лишь к середине XX столетия. Мы уже не на уровне веры и абстрактных доказательств переходим от парадигмы спонтанного возникновения и движения мира к Парадигме Творения, изучая последнее в его «деталях» и конкретных алгоритмах» [4, с.129].

Понимание и раскрытие сути и содержания новой постнеклассической науки позволяет увидеть, что для исследования целостного мира необходимо взаимодействие научного и вненаучного знания. Человекомерность формирующейся сегодня новой науки невозможна вне признания того, что *наука призвана расшифровывать бо-*

жественные чертежи. Поэтому следует со всем пониманием и ответственностью относиться к словам Ф. Коллинза, руководителя международного научного коллектива, *расшифровавшего геном человека*, о том, что «Бог не угрожает науке, а расширяет возможности познания. И, конечно же, наука не угрожает Богу – ведь она, как и все, что есть в мире, существует благодаря Создателю. Потому давайте постараемся вместе восстановить твердую почву для интеллектуально и духовно удовлетворительного синтеза *всех* великих истин. Древняя прародина разума и культа несокрушима, и она зовет к себе всех, кто искренне стремится найти истину. Откликнитесь на этот зов. Оставьте битвы. От этого зависят наши надежды, радости и само будущее нашего мира» [5, с.176].

Суть постнеклассической науки трактуется *по-разному*. Так, В. А. Кутырёв – современный философ-мыслитель, возглавляющий, по сути, антипостмодернистский проект глобального расчеловечивания и практику теоретической борьбы за *выживание человечного человека*, говорит следующее о постнеклассическом сознании: «Классическое сознание, включая и «неклассическое» в его узком смысле, вытесняется постнеклассическим. Иными словами, реализм или «модернизм» в его широком смысле, уступают место пост(транс)модернизму. «Истина» постмодернизма противоположна прежней духовной традиции, более того – всей культуре. Главное в ней – отказ от метафизики, а значит и сложившихся в течение веков представлений о человеке и его месте в мире. Этого места «метафизическому человеку» больше нет. Отсутствие – автора, субъекта, человека является специфицирующим признаком, сутью актуального «постсовременного» философствования. В этом отношении оно прямо противостоит философской антропологии, отменяет ее. Кто еще говорит о человеке, его высшей ценности, тот едет в карете прошлого» [6, с.267].

Но, наш взгляд, здесь не принимается во внимание то, что постнеклассическая наука как *новый вид научной рациональности* отличается тем, что в ней «особое место занимают природные комплексы, в которые *включен в качестве компонента сам человек*», по сути дела речь идет о «*человекоразмерных*» комплексах. «При изучении «человекоразмерных» объектов поиск истины оказывается связанным с определением стратегии и возможных направлений преобразования такого объекта, что *непосредственно затрагивает гуманистические ценности*… В этой связи *трансформируется идеал ценностно нейтрального исследования*. Объективно истинное объяснение и описание применительно к «человекоразмерным» объектам не только допускает, но и *предполагает включение аксиологических факторов* в состав объясняющих положений. Возникает необходимость экспликации связей фундаментальных *внутринаучных ценностей* (поиск истины, рост знаний) с *вненаучными ценностями* общесоциального характера» [7, с.631] (выделено нами – *О. З.*).

Это означает, что внутренняя этика науки в процессе поиска истины и роста знания постоянно должна соотноситься с *общегуманистическим принципами и ценностями*, а *гуманистические ориентиры* становятся *исходными* в определении стратегий научного поиска [7, с. 631-632; 636]. *Ценностно нейтральное* исследование сегодня неизбежно способствует *росту античеловечности и антижизненности*. Оно *недопустимо* в условиях реализации императива *выживания человека/человечества*. Вне зависимости от того, нравится или не нравится кому-то само название «постнеклассическая наука», *размышляющий человек* понимает, что главная задача *целостного* научного исследования сводится к пониманию проблемы *выживания* и осмыслению его путей и механизмов в *благостном для человеке* русле. В этом плане представляется целесообразным использовать знание о содержании духовно-моральной социально-экономической системе [8], которое значительно расширяет поле экономических исследований.

Современный научный экономический мейнстрим определяется прибылью, возрастанию которой *наука подчинила* материю, социальность, общественное воспроизводство, финансы и деньги, власть в своем неумном стремлении *к господству над человеком*. В современном научном мейнстриме

речь идет о человеке лишь в его однобоком *функционально-экономическом статусе*. Неолиберальный научный мейнстрим *парадоксальным* образом является *человеческим в меру своих античеловечных постулатов*. Но человеческое спасение и развитие возможно, когда нынешний мейнстрим сам себя преодолеет и задаст себе человечное, человекомерное качество-основание. Такая полновесная коренная трансформация научного мейнстрима и будет переходом к эре новой иной науки о *человеке-личности*, которая все определяет в своей жизнедеятельности.

«Если мы идем к *человеческой эре науки*, то эта эра будет в высшей степени *эрой науки о человеке* – познающий человек заметит наконец, что *человек как «предмет познания» – это ключ ко всей науке и природе*… в человеке резюмируется все, что мы познаем… До сих пор из предрассудка или из-за боязни наука постоянно ходила вокруг человека – предмета познания, не осмеливаясь подступиться к нему... *Человек внизу*; *человек вверху и в особенности человек в центре* – тот самый, который *живет*, распространяется, так ужасно борется в нас и вокруг нас. В конце концов надо *им заняться*» [9, с.396] (выделено нами – *О. З.*).

В русле *нового* формирующегося *мейнстрима* необходимо изменить способ миропонимания и признать, что в основании новой человекомерной науки лежит признание того, что «Я различаю три главные линии, где вновь выступают прогнозы, к которым нас уже привел анализ идей науки и человечества, – *организация научных исследований*, *сосредоточение их на человеке*, *соединение науки и религии*» [9, с.393] (выделено нами – *О. З.*).

В этом новом формате сегодня зарождающегося мейнстрима следует видеть и осознавать, что «*универсум – собиратель и хранитель* не механической энергии, как мы полагали, а *личностей*» [9, с.387] (выделено нами – *О. З.*). Из понимания личности вытекает и то, что «в конечном счете *человечество определимо* именно *как дух*» [9, с.361].

Универсум есть творение человеческого, *личностного духа*. Его истинное постижение возможно как личностный процесс духовного самопостижения, ибо «*духовное постигается духом*» [10, с.82]. И само осознание этого духовного постижения свидетельствует-обосновывает, что «настал момент понять, что удовлетворительное истолкование универсума, даже позитивистское, должно охватывать не только внешнюю, но и *внутреннюю сторону вещей*, не только материю, но и *дух*. Истинная физика та, которая когда-либо сумеет включить *всестороннего человека в цельное представление о мире*» [9, с.142] (выделено нами – *О. З.*).

Такая *истинная физика* мыслится именно в формате *человекомерности*, *человечности*, и имеет дело не в понимании цивилизации в ныне господствующем технократическо-социальном истолковании, а прежде всего в ее *первоначальном* определении как *умягчении нравов человеческого общежития* (Маркиз де Гизо, 1828 г.).

«Если развитие цивилизации пойдет по оптимальному сценарию, по сценарию выживания, сохранения цивилизации, то действительно в ближайшие десятилетия предстоит *очень глубоко переосмысливать* ключевые понятия нашей культуры. Такие понятия, как человек, животное, машина, смерть, жизнь, бессмертие. Понятие морали потребует совершенно нового осмысления» [11] (выделено нами – *О. З.*). Но мы должны в своем человекомерном (*личностно-духовном*) миропонимании пойти дальше и *глубже* того, что сегодня называется *гуманизмом* и *моралью*, ибо они есть лишь *внешне насаждаемые обществом нормы и законы*, которые *родом не из внутреннего духовного мира личности*. В этом мире покоится-развертывается *главная специфика рода человеческого* – ***человечность***, которая истинно является *кодом-ключом* в деле *благодатного деятельностного творчества целостной личности*.

Фундаментально важно исходить из того, что новая формирующаяся человекомерная наука о целостной реальности *не может определяться чем-то внешним для человека* (это человечество уже прошло при господстве механико-материалистической науки, которая принесла больше вреда для человека, чем человечной пользы для него). Если это будет понято и станет максимой хозяйственных решений и действий, то неизбежно откроется и то, что *каждая лич-*

ность через самопостижение и самореализацию своей *человечности может способствовать выживанию человечества*. Наука сможет постичь целостный мир, целостную жизнедеятельность человека, ибо сегодня уже не внешний мир *ей интересен*, а *внутренний духовный мир целостного человека – личности*.

С необходимостью приходит понимание, что сама наука есть *сфера деятельности человека* и практическое применение ее результатов зависит от качеств и знаний человека, *творящего науку*. Эпоха *упрощенного* понимания природы человека как *биосоциального существа* уже заходит, наступает *новая эра постижения* того вековечного провозглашения, что *человек – это дух* и именно *духовная ипостась* является *определяющей* как биологическую, так и социальную ипостаси. Важно наконец-то уразуметь, что «человек обречен самой *жизнью в эпоху после изменения соотношения частот эталонов биологического и социального времени* упереться в проблему, которую ему не обойти: *конкретного определения* лично им самим смысла *Вечных Ценностей*» [12, с.164] (выделено нами – *О. З.*).

История науки свидетельствует, что *смена научных парадигм* практически всегда вызывалась новым *метафизическим* осмыслением реальности, что и сегодня проявляется в том, что начала формироваться новая постнеклассическая человекомерная наука. Отдельные ученые уже начали говорить о том, что наука начинает приобретать статус *постсекулярности*, когда мы ощущаем соприсутствие сил, законов, конструкций, которые до конца не понимаем, однако пытаемся осмыслить. Выявление и осмысление нынешних ситуаций серьезной неопределенности предполагает вхождение в формат *личностной методологии* [13], где проявляется неотчуждаемость экспертизы/знания от субъекта познания, его ценностей, переживания метафизических обстоятельств научного поиска. Поэтому «в постсовременном ментальном и практическом обороте востребован специфический опыт взаимодействия с неопознанными и формально неотрефлектированными, телеологическими и теологическими измерениями бытия», а «возникающие в этой связи предположения, пожалуй, можно изложить следующим образом: *человек в обстоятельствах принятия сложных, критических решений верно избирает и успешно преследует цели, если при этом он непрерывно беседует с Богом*» [14].

Все *новейшие научные эксперименты*, в которых неизбежно обнаруживается наличие проблемы *духовности*, духовных оснований реальности, имеют под собой древнее во многом *мифологическое* миропонимание. Необходимо понять, что «обоснование со стороны данных экспериментов, на самом же деле все они уже предчувствовались мироощущением и мифологией еще готической эпохи» [1, с. 458-459].

Говоря о конце западной материалистически настроенной науки в целом, О. Шпенглер писал, что «мы знаем свою историю. Нам еще ***предстоит последний духовный кризис, который охватит весь европейско-американский мир***… Тирания рассудка, которая не воспринимается нами потому, что мы сами в ее зените – это во всякой культуре эпоха, пролегающая между зрелым мужчиной и стариком, и не более того. Наиболее явным ее выражением является культ точных наук, диалектика, доказательства, опыта, каузальности… Предсказываю... ***воля к победе науки*** окажется ***преодоленной новой чертой задушевности***. ***Точная наука приходит к самоуничтожению*** вследствие все большего утончения собственной постановки вопросов и собственных методов… от скепсиса ***дорога ведет к «второй религиозности»***, которая наступает не до культуры, но после нее. Мы воздерживаемся от доказательств; мы ***желаем верить***, а ***не расчленять***… Отказ от *культуры* заключается в том, что она перестает обнаруживаться в высших интеллигенциях; однако ***наука*** существует лишь в ***живом мышлении*** великих поколений ученых, и книги – ничто, если они не оживают и не действуют в людях, которым они по плечу. ***Научные результаты – это исключительно элементы духовной традиции***. Смерть науки заключается в том, что она больше ни для кого не событие. Однако наступило ***пресыщение двумястами годами научных оргий***. Пресытились не отдельные люди, нет, ***пресытилась сама душа***

культуры. Это выражается в том, что те исследователи, которых высылает в исторический мир современности душа культуры, оказываются все мельче, ***у***же, бесплоднее» [1, с.460] (выделено жирным курсивом нами – *О. З.*).

Самодовольная ограниченность и изначальная кризисность традиционной материалистической науки вылилась в прямое *игнорирование целостности мира-реальности*, когда материально-вещественная сторона мира стала объектом традиционных научных исследований. Из такого однобокого «миропостижения» возник античеловеческий умертвляющий научный монстр, которому духовный мир не просто создавал помехи, но и порождал все ныне господствующее *зло*. *Кризисность* традиционной науки, *отделенной от духопостижения*, должна быть преодолена в новом-старом формате мышления. В нем рождается понимание того, что «отдельные науки – теория познания, физика, химия, математика, астрономия все с большей быстротой сближаются друг с другом», в результате чего формируется «окончательное *преодоление механистического воззрения* на мир с помощью интуитивного, *вновь религиозного* его рассмотрения» [1, с.461] (выделено нами – *О. З.*). Это означает, что «круг западного познания природы замыкается. Ввиду глубокого скептицизма этих последних зрений дух снова ухватывается за формы раннеготической религиозности» [1, с.463]. Наука стремится постичь истину, под которой «обнаруживается наиболее исконное и глубинное, миф, непосредственное становление, сама жизнь. Чем менее антропоморфным полагает себя естествознание, тем в большей степени оно является таковым на самом деле. Оно постепенно устраняет *отдельные* человеческие черты картины природы только для того, чтобы в конце концов увидеть, что то, что осталось у него в остатке в качестве якобы чистой природы – это и есть сама *человечность в несмешанном и цельном виде*» [1, с. 464] (выделено нами – *О. З.*).

Постнеклассическая человекомерная наука требует кардинального перехода к *ценностной научной рациональности*, которая глубже и сущностнее, чем привычная для экономической науки целевая рациональность мышления. *Цели*, как правило, задаются в *количественных* показателях; *ценности* исходно определяют *смысл* жизнедеятельности человека, *качественно* задают коридор *человечности*, *свободы-ответственности* хозяйствующей личности. В смысловом русле понимания императива выживания человека/человечества *духовно-нравственные ценности* также играют *императивную роль* и задают конкретные цели хозяйствования, определяют направления и способы проведения *продуктивных для человека* и общества хозяйственных реформ. К большому сожалению, ни подавляющее большинство украинских ученых-экономистов, ни отечественная властная элита, ни глобальная космополитическая элита, устремленная к наращиванию финансово-интеллектуальной власти и сверхприбылей, не понимают, что человечество как особый живой род стоит на грани исчезновения.

Углубляющаяся *НБИКС-конвергенция* создает для этого практические технологические условия для стирания грани между живым и неживым, *замены человека киборгом*. Она устремлена прежде всего на создание искусственного интеллекта, *искусственного сознания без совести, нравственности и морали*. По сути, в расширяющемся техносно-искусственном мире идет речь о превращении *человека в средство* своего *суицидного интеллектуализма*: техника, «выпаривая из людей (по их! По их желанию!) их человечность, она просто в силу своего техносохранения деформирует человека, превращает присущий ему элемент его техничности в целостное техносущество: то ли в живое, но ли в неживое, то ли в гибридное, то ли в никакое, то ли… кто знает во что? И человек не может отказаться от логики, по которой действует сам, его техника и ее эсхатология» [15, с.38].

Но для выживания человека именно как Чело-Века необходимо начинать мыслить и понимать, что *у человека нет выбора*: он должен *оставаться человеком* (С. Лец). Это возможно лишь посредством ускоренного становления постнеклассческого человекомерного мышления и знания, развертывания антикризисых хозяйственных транс-

формаций в русле *ценностной научной рациональности*, где именно *человечность* задает *единственно возможный сотериологический тренд жизне- и человекосохранения*. Античеловечным НБИКС-технология должна быть задана *Мера* и установлены *пределы* их использования человеком, чтобы человечество смогло *выжить* посредством подчинения техники смыслу жизни, духовно-нравственным ценностям, критериям Меры, через подчинение физики *метафизике* и *Премудрости Софии*. Поэтому техносный НБИКС-проект должен с необходимостью-императивностью помещен в формат *духовности*, *нравственности*, *морали*, где божественная суть Чело-Века, Чело-Вечность определяет и задает *главный новый спасительный тренд* становления новой постнеклассической человекомерной науки. По сути, речь идет о переходе к *новой парадигме* мышления и миропостижения – ***ДНБИКС***-конвергенции, где *дух* и *духовность человека* становятся *альфой и омегой сотериологического мировидения*.

Выводы. Современная новейшая наука вплотную приблизилась к осмыслению и пониманию, того, что она может *преодолеть* свой нынешний *кризис* только через переход в *новую парадигму миропостижения*, в которой *опытное знание*, не только экспериментальное, но и *духовно-душевное*, может предложить *новую истинную картину реальности*. Новое понимание единой трипостасной *духовно*-биосоциальной природы человека, его *свободы-ответственности*, раскрытие *унома человечности* открывают не только новые научные более сущностные горизонты осмысления глобальных кризисных проблем, но и вызывают необходимость создания новых продуктивно-человечных хозяйственных практик в русле реализации императива выживания человека/человечества. Становление новой человекомерной, *личностной методологии*, формирование *триалектики* как основного метода постижения истинной целостной реальности – это тот определяющий вектор мировидения, который задает и создает *новую парадигму научного поиска*, где исходными постулатами являются духовно-культурные ценности и внутренние мотивы *человечного* антикризисного хозяйств**и**дения и хозяйствов**е**дения.

Литература

1. Шпенглер О. Закат Западного мира; Очерки морфологии мировой истории / О. Шпенглер. – Полное издание в одном томе. – М. : Издательство АЛЬФА-КНИГА, 2010. – 464 с.
2. Задорожный Г. В. О нравственной константе антропного принципа и государстве гармонии как насущном проекте спасения-служения-возрождения украинской нации / Г. В. Задорожный // Социальная экономика. – 2011. – № 2 – С.23-31.
3. Задорожна О. Г. Сучасне господарство: постнекласична методологія як основа розгортання антикризових трансформацій / О. Г. Задорожна – Харків : Точка, 2018. – 356 с.
4. Каныгин Ю. М. Библия и будущее науки: ориентиры современного знания / Ю. М. Каныгин, В. И. Кушерец. – К. : О-во «Знание» Украины, 2009. – 129 с.
5. Коллинз Ф. Доказательство Бога: Аргументы ученого / Ф. Коллинз – М. : Альпина нон-фикшн, 2008. – 176 с.
6. Кутырёв В. А. Бытие или ничто / В. А. Кутырёв – СПб. : Алетейя, 2010. –267 с.
7. Степин В. С. Теоретическое знание / В. С. Степин – М. : «Прогресс-Традиция», 2000. – 631 с.
8. Компанієць В. В. Моральні основи економіки та підприємницької діяльності: підручник / В. В. Компанієць – Харків : УкрДУЗТ, 2018. – 353 с.
9. Тейяр де Шарден. Феномен человека: Сб. очерков и эссе / Т. Шарден. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2002. – 396 с.
10. Штейнер Р. Очерк теории познания Гётевского мировоззрения / Р. Штейнер – М. : Парсифаль, 1993. – 82 с.
11. Назаретян А. П. GF2045: Универсальная история как инструмент стратегического прогнозирования: проблема середины XXI века / А. П. Назаретян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nova.rambler.ru/cl?rex=521F7D865DB45E78&block=serp&st=1549104851&id=title_9&rnd=0.9225136887967686&key=zhi...
12. От человекообразия к человечности… Подальше от фрейдизма… // СПб. : КОБ, 2001. –164 с.
13. Задорожный Г. В. Человечное мирохозяйственное видение (Очерки новой личностной методологии) / Г. В. Задорожный, О. Г. Задорожная О. Г. – Харьков : Точка, 2017. – 261 с.
14. Неклесса А. И. Настающее настоящее / А. И. Неклесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hegel.ru/neklessa1.html
15. Шулевский Н. Б. Технос или Сфинкс / Н. Б. Шулевский // Философия хозяйства. – 2018. – № 6. – С. 27–47.

References

1. Shpengler O. *Zakat Zapadnogo mira; Ocherki morfologii mirovoy istorii* [Decline Western world; Essays on the morphology of world history] / O. Shpengler

– Full edition in one volume. – M. : «Publishing house ALPHA-BOOK», 2010. – 464 p.

2. Zadorozhnyy G. V. *O nravstvennoy konstante antropnogo printsipa i gosudarstve garmonii kak nasushchnom proekte spaseniya-sluzheniya-vozrozhdeniya ukrainskoy natsii* [On the moral constant of the anthropic principle and the state of harmony as a vital project of salvation-ministry-revival of the Ukrainian nation] / G. V. Zadorozhnyy // Social Economy. – 2011. – №. 2.

3. Zadorozhna O. G. *Suchasne hospodarstvo: postneklasychna metodolohiya yak osnova rozhortannia antykryzovykh transformatsiy* [Modern economy: postneklassic methodology as the basis of the development anti-crisis transformations / O. G. Zadorozhna. – Kharkov : «Point», 2018. – 356 p.

4. Kanygin Yu. M. *Bibliya i budushchee nauki: orientiry sovremennogo znaniya* [The Bible and the Future of Science: Guidelines for Modern Knowledge] / Yu. M. Kanygin, V. I. Kusherets – K. : «Knowledge» of Ukraine, 2009. – 129 p.

5. Collins F. *Dokazate;stvo Boga: Argumenty uchenogo* [The Proof of God: Arguments of a Scholar] / F. Collins – M. : Alpina non-fiction, 2008. – 176 p.

6. Kutyrev V. A. *Bytie ili nichto* [Being or nothing] / V. A. Kutyrev – SPb. : Aletheia, 2010. – 267 p.

7. Stepin V. S. *Teoreticheskoe znanie* [Theoretical knowledge] / V. S. Stepin– M. : «Progress-Tradition», 2000. – 631 p.

8. Kompaniets V. V. *Moralni osnovy ekonomiky ta pidpryiemnytskoi diyalnosti* [Morality of the basis of economics and economic development]: pidruchnyk. / V. V. Kompaniets: – Kharkiv : UkrDUZT, 2018. – 353 p.

9. Teilhard de Chardin. *Fenomen cheloveka: Sb. ocherkov i esse* [The phenomenon of man]: Sat. essays and essays. / T. Sharden. – M. : LLC «Publishing house AST», 2002. – 396 p.

10. Steiner R. *Ocherk teorii poznaniya Getëvskogo mirovozzreniya* [Essay on the theory of knowledge Goethean worldview] / R. Steiner. – M. : Parsifal, 1993. – 82 p.

11. Nazaretyan A. P. *GF2045: Universalnaya istoriya kak instrunent strategicheskogo prognozirovaniya: problema serediny XXI veka* [GF2045: Universal history as a tool for strategic forecasting: the problem of the middle of the XXI century] / A. P. Nazaretyan [Electronic resource]. - https://nova.rambler.ru/cl?rex=521F7D865DB45E78&block=serp&st=1549104851&id=title_9&rnd=0.9225136887967686&key=zhi...

12. *Ot chelovekoobraziya k chelovechnosti… Podalshe ot freydizma…* [From human beings to humanity ... Away from Freudianism] ... // SPb. : KOB, 2001. – 164 p.

13. Zadorozhny G. V. *Chelovechnoe mirokhozyaystvennoe videnie (Ocherki novoy lichnostnoy metodologii)* [Human world economic vision (Essays on a new personal methodology)] / G. V. Zadorozhny, O. G. Zadorozhnaya. – Kharkov : Point, 2017. – 261 p.

14. Neklessa A. I. *Nastayushchee nastoyashchee* [The Present Present] / A. I. Neklessa. [Electronic resource]. – Access mode: http://hegel.ru/neklessa1.html

15. Shulevsky N. B. *Tekhnos ili Sfinks* [Technos or Sphinx] / N. B. Shulevsky // Philosophy of Economy, 2018. – №. 6. – P. 27–47.

ПОСТНЕКЛАСИЧНА ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ФОРМАТ ЛЮДИНОМІРНОСТІ ТА ЦІЛІСНОСТІ ГОСПОДАРСТВА

О. Г. Задорожна, к. е. н., доцент, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Постнекласична економічна наука, що формується, відкриває нові можливості дослідження цілісної життєдіяльності людини, що задає новий формат людиномірності як сутнісної основи-якості господарського осягнення, яка кардинально змінюється. Для розуміння і реалізації імперативу виживання людства людиномірність стає головним вектором, рятівним трендом як цілісної науки, що відроджується, так і антикризових соціально-економічних практик. Неоліберальна економічна наука може подолати свою нинішню кризу лише через перехід до нової парадигми світоосягнення, у якій досвідне знання, не лише експериментальне, але й духовно-душевне, зможе запропонувати нову істинну цілісну картину реальності.

Постнекласична людиномірна наука виходить із нового розуміння єдиної триіпостасної духовно-біо-соціальної природи людини, її свободи-відповідальності, розкриття уному людяності. Постнекласична наука як новий вид наукової раціональності вирізняється тим, що у ній в об'єкт дослідження включається у якості компоненту сама людина, а тому на перший план висуваються гуманістичні цінності. Це потребує включення аксіологічних чинників в склад пояснювальних наукових положень. Виникає необхідність експлікації зв'язків фундаментальних внутрішньонаукових цінностей (пошук істини, зростання знань) з позанауковими цінностями загальносоціального характеру. Неоліберальний науковий мейнстрім парадоксальним чином є людським в міру своїх антилюдяних постулатів. Проте людське спасіння й розвиток стають можливими, коли нинішній мейнстрім сам себе подолає і сформує собі людяну, людиномірну якість-засаду.

Така докорінна трансформація наукового мейнстріму й буде переходом до ери нової іншої науки про людину-особистість, яка все визначає у своїй життєдіяльності. Становлення нової особистісної методології, формування триалектики як основного методу осягнення істинної цілісної реальності – це той визначальний вектор і формат світобачення, котрий задає і створює нову парадигму наукового пошуку, де висхідними постулатами є духовно-культурні цінності та внутрішні мотиви людяного антикризового господарствобачення і господарствоведення.

Ключові слова: постнекласична економічна наука, людиномірність, духовно-біосоціальна природа людини, свобода-відповідальність, уном людяності, особистість, духовність, особистісна методологія, триалектика.

POSTNONCLASSICAL ECONOMICS: FORMAT OF HUMANITY AND INTEGRITY OF ECONOMY

O. G. Zadorozhnaya, Ph. D (Econ.), Associate Professor,
V. N. Karazin Kharkiv National University

The emerging post-non-classical economics opens up new possibilities for the study of the holistic life of a person, which sets a new format of human dimension as the essential basis and quality of a radically changing economic comprehension. To understand and implement the imperative of human survival, humanity becomes the main vector, the salutary trend of both resurgent holistic science and anti-crisis social and economic practices. Neoliberal economics can overcome its current crisis only through a transition to a new paradigm of world insights, in which experiential knowledge, including not only experimental but also ethical and spiritual, can offer a new true holistic picture of reality.

Post-non-classical human science comes from a new understanding of the single tri-spiritual, bio-social nature of man, his freedom-responsibility, and the revelation of the unom of humanity. Post-non-classical science as a new kind of scientific rationality is distinguished by the fact that the person himself is included in the object of research as a component, and therefore humanistic values come to the fore. This implies the inclusion of axiological factors in the composition of explanatory scientific statements. There is a need for explication of the links of fundamental intrascientific values (the search for truth, the growth of knowledge) with the extrascientific values of a general social nature. The neoliberal scientific mainstream, paradoxically, is human to the best of its anti-human postulates. However, human salvation and development are possible when the current mainstream overcomes itself and tunes into humane quality basis. Such a full-fledged fundamental transformation of the scientific mainstream will be a transition to the era of a new different science about a human personality, which determines everything in its life activity. The emergence of a new personal methodology, as well as the formation of trialectic as the main method for realizing true holistic reality, is the defining vector and format of the worldview that sets and creates a new paradigm of scientific research, where the initial postulates are spiritual and cultural values and internal motives of humane anti-crisis economic management and economic management.

Keywords: post-non-classical economics, humanity, the spiritual and bio-social nature of man, freedom-responsibility, unom of humanity, personality, spirituality, personal methodology, trialectics.

Надійшла до редакції 19.10.18 р.

УДК 332.025.2:330.313:330.42

ОЦІНКА ВПЛИВУ ВЛАДИ-ВЛАСНОСТІ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В УКРАЇНІ

Г. М. Пилипенко, д. е. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка», appapylyp@ukr.net,
В. Л. Смєсова, к. е. н. доцент, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», smesova_vl@ukr.net,
Н. Ю. Науменко, к. т. н. доцент, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», nay_nata@i.ua

У статті розглядається вплив зрощення влади й власності в Україні на реалізацію економічних інтересів суб'єктів, встановлюються причинно-наслідкові зв'язки між даними процесами. Стрижневою й ідентифікуючою характеристикою влади-власності названо привласнення владою економічної вигоди (користі) від свого панівного становища над іншими приватними власниками та монополізація власницьких позицій через їх закріплення і підтримання на основі владних повноважень. На базі цього розкрито основу злиття влади й власності у невід'ємну спільність і виявлено основні форми її прояву: монополізацію умов виробництва і відтворення (права розпорядження стратегічними інфраструктурними об'єктами, інформацією, досвідом, знаннями, необхідними для забезпечення виробничого процесу, структур для захисту виробництва та підтримання влади); монополізацію сфери розподілу (в аспекті визначення частки розподілу доданого продукту і перерозподілу суспільного продукту); монополізацію обміну (засобів виробництва, необхідних для забезпечення нормального функціонування, життєве необхідних і визначальних для суспільства продуктів, у тому числі експортних).

Запропоновано теоретико-методологічний підхід щодо ідентифікації влади-власності в економічній системі та оцінювання її впливу на ступінь реалізації економічних інтересів домогосподарств, підприємств і держави як виразника суспільних інтересів з огляду на ступінь монополізації нею функцій і сфер в процесі суспільного поділу праці. Визначено показники, які, по-перше, характеризують сутність і характерні риси влади-власності, по-друге, індикатори, які характеризують форми її прояву в економічній системі і розкривають глибину монополізації економічних відносин, по-третє, показники, які визначають ступінь реалізації приватних і суспільних економічних інтересів.

Кількісна оцінка впливу влади-власності на економічні інтереси суб'єктів здійснена на основі застосування створеного Інтегрального показника влади-власності. Аналіз проводився на основі встановлення кореляційних зв'язків і перевірки на мультиколінеарність складових Інтегрального показника влади-власності, системи показників реалізації економічних інтересів, а також зв'язків між першим індикатором та другою групою показників. Побудовано функціональні залежності між Інтегральним показником влади-власності та показниками реалізації економічних інтересів домогосподарств, підприємств, держави. Встановлено адекватність поліноміальної моделі й здійснено прогноз відносно зміни показників реалізації економічних інтересів при збільшенні Індексу фаворитизму влади у вітчизняній економіці.

Ключові слова: влада, власність, інститут влади-власності, форми прояву влади-власності в Україні, економічні інтереси, економіко-математична модель залежності влади-власності й реалізації економічних інтересів, приватні інтереси, суспільні інтереси.

Постановка проблеми. Влада і власність відносяться до тих інститутів, на яких базується будь-яке суспільство і які формують його сутнісні системоутворюючі характеристики. Власність створює стимули економічної діяльності і визначає, у чиїх інтересах здійснюється виробництво.

© 2018. H. M. Pylypenko, V. L. Smiesova, N. Yu. Naumenko. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Влада визначає і захищає права власності, створює умови для її ефективного використання. Отже, ці інститути взаємозумовлюють одне одного: без влади і законів, які вона встановлює, не існує правових механізмів реалізації власності, а без власності не існує держави як виразника суспільного інтересу.

Об'єктивна взаємозалежність влади і власності за певних умов може породжувати глибокі суспільні суперечності, що виникають на ґрунті протистояння приватних і суспільних інтересів. Надмірна концентрація економічної влади в руках приватних осіб створює стимули отримання політичної влади як засобу її утримання й примноження. За таких умов державна влада використовується не в інтересах всього суспільства, а переважно для реалізації групових і особистих цілей.

Загострення політичних, економічних і соціальних суперечностей в Україні багато в чому пов'язане з існуючою неефективною інституційною структурою, основу якої складає влада-власність. Мова йде про зрощення владних функцій і функцій власності, коли політична влада створює виключні права розпорядження власністю, а власність органічно формує наявність політичного лідерства.

Укорінення в українському суспільстві даного феномену призвело до обмеження доступу суб'єктів до економічних ресурсів, монополізації умов виробництва, розподілу, обміну й споживання. Тим самим влада, через яку держава реалізує свої економічні функції, перестала бути виразником суспільних інтересів та інститутом, який координує діяльність в економічній системі. Таким чином, дане явище обумовлює неефективність всієї системи економічних відносин, детермінує зниження рівня доходів економічних суб'єктів і створює обмеження для реалізації їх економічних інтересів. Тому сьогодні важливим і актуальним є розробка наукового підходу до оцінки співвідношення влади-власності і ступеня реалізації приватних та суспільних інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя для аналізу влади-власності було закладено в роботах К. Маркса, який, досліджуючи «азіатський спосіб виробництва», виявив причини і обґрунтував зміст суспільних відносин влади-власності [1]. Розвиток теорії влади-власності у сучасних умовах знаходимо в роботах здійснює А. Гуревича, який встановив, що її основоположним змістом є контроль над ресурсами і виробництвом [2]. Дослідженням теоретичних основ зрощування влади й власності, змістовного наповнення і характеристик даного економічного явища були присвячені роботи Васильєва Л., Нурєєва Р., Латова Ю. [3;4]. Крім того, науковий аналіз вчених був зосереджений у напрямі встановлення механізму реалізації владно-власницьких відносин і характеристики структури інституційної матриці, яка обумовлює закріплення неефективних механізмів перерозподілу суспільного продукту владою-власністю (О. Бессонова, С. Кірдіна) [5;6].

Разом з тим, безпосередній вплив влади-власності на процес реалізації економічних інтересів суб'єктів господарювання не став предметом наукових досліджень. Вчені не приділяли необхідної уваги встановленню кількісних співвідношень між показниками, які характеризують владу-власність, з одного боку, і ступенем реалізації економічних інтересів суб'єктами, з іншого. А це є особливо актуальним для вітчизняної економіки, яка потребує кардинальних змін з метою утвердження в ній соціально-ринкової моделі.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є створення теоретико-методологічного підґрунтя ідентифікації влади-власності в економічній системі, та оцінки її впливу на ступінь реалізації економічних інтересів домогосподарств, підприємств і держави як виразника суспільних інтересів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінку впливу влади-власності на ефективність процесу реалізації економічних інтересів суб'єктів в економіці, на наш погляд, слід проводити, виходячи з наступних міркувань. По-перше, необхідно обґрунтувати основні емпіричні показники, які розкривають глибинну сутність влади-власності, тобто відображають її змістовні ха-

рактеристики, по-друге, сформувати систему показників, які виявляють форми її прояву в економічній системі, тобто ідентифікують її внутрішні якості, і, по-третє, сформувати показники оцінки наслідків влади-власності для економічних суб'єктів з точки зору бар'єрів на шляху реалізації їх економічних інтересів.

Звернення до витоків поняття «влада-власність» дає нам уявлення щодо її основоположних, сутнісних характеристик. Загальновідомий в економічній науці термін «азіатський або державний спосіб виробництва», охарактеризований К. Марксом, вперше назвав владою-власністю А. Гуревич, а увів в науковий аналіз Л. Васильєв, визначивши його як феномен, що уособлює собою єдність адміністративно-політичних, соціальних, економічних, воєнних та інших сфер держави при імперативі адміністративно-політичної та організаторсько-управлінської сфер [3, с. 87–88]. Відповідно до даного визначення центральною характеристикою інституту влади-власності були визначені, в першу чергу, редистрибутивні відносини, які обумовлюють необхідність сплати державі ренти-податку, концентрацію останньої в руках влади і подальший її перерозподіл владою (Л. Васильєв, С. Кірдіна) [3;6]. О. Бессонова назвала зазначені взаємодії держави і суспільства інститутом здачі-роздачі створеного продукту [5].

І як точно підкреслив Р. М. Нурєєв, сутність охарактеризованого інституту влади-власності розкривається через синтез у владі двох основних функцій – владної і власницької, коли влада через своє панівне службове («посадове») положення монополізує власність [7, с. 58–59]. Тобто, на основі утворення даного інституту монополізується не тільки влада, але й основні функції щодо організації економічного життя суспільства, його упорядкування, управління і контролю, які обумовлюють монопольне встановлення доступу до ресурсів, контролювання розподілу доданої вартості, монопольне регулювання перерозподілу суспільного продукту, привласнення його значної частки та економічної вигоди від виконання зазначених функцій.

Таким чином, стрижневою і одночасно ідентифікуючою характеристикою влади-власності є привласнення владою економічної вигоди (користі) від свого панівного становища над власниками та одночасно монополізація власницьких позицій через їх закріплення і підтримання на основі владних повноважень. Зазначене розкриває основу злиття влади і власності в невід'ємну спільність і одночасно з цим підводить нас до виявлення основних форм прояву влади-власності.

Як ми з'ясували в ході проведеного аналізу, основною формою прояву влади-власності в економіці є панування, яке встановлюється через монополізацію різноманітних функцій і сфер в процесі суспільного поділу праці. У зв'язку з цим привертає увагу науковий підхід до визначення форм монополізації владою-власністю функцій в процесі суспільного поділу праці, запропонований Нурєєвим Р. М., який виділив:

1) монополізацію умов виробництва і відтворення (права розпорядження стратегічними інфраструктурними об'єктами, інформацією, досвідом, знаннями, необхідними для забезпечення виробничого процесу, структур для захисту виробництва та підтримання влади);

2) монополізацію сфери розподілу (в аспекті визначення частки розподілу доданого продукту і перерозподілу суспільного продукту);

3) монополізацію обміну (засобів виробництва, необхідних для забезпечення нормального функціонування, життєве необхідних і визначальних для суспільства продуктів, у тому числі експортних) [7, с. 58–59]

На наш погляд, у наведеній класифікації вчений чітко визначає форми і сфери впливу влади-власності на сукупність відносин щодо виробництва, розподілу й обміну, які влада як верховний представник держави реалізує в економіці. Адже, концентруючи в своїх руках процес переміщення продуктивних сил і регламентуючи хід відносин в сфері виробництва, розподілу, обміну товарів та послуг, влада контролює суспільні відносини та визначає результативність економічного життя. Але одночасно з цим, монополізуючи умови для здійснення відносин в сфері виробництва, відносин щодо розподілу й обміну, влада створює підґрунтя для

монополізації частки суспільного продукту, яка призначена для суспільного споживання, тобто значно впливає на відносини в сфері споживання. Відповідно йдеться про монопольний вплив влади-власності на всю систему відносин щодо виробництва, розподілу, обміну і споживання. Тому прийняття за основу дослідження наукового підходу, запропонованого Р. М. Нурєєвим, дозволить нам виявити конкретні форми прояву монопольно-панівного положення влади в процесі реалізації економічних відносин і встановити, які бар'єри створює економічним суб'єктам монополізація владою функцій щодо суспільного розподілу праці в аспекті реалізації їх економічних інтересів.

Рухаючись в обраному напрямі, визначимо, в першу чергу, показники, які розкривають глибинний зміст влади-власності. Останній виявляється через таку її істотну рису, як монополізація. Оскільки монополізація як характеристика влади-власності – це спосіб отримання економічної вигоди від інституціональних переваг та службових повноважень і водночас утримання досягнутих позицій через свою присутність або вплив на владу (лобізм), то визначити владу-власність на емпіричному рівні ми можемо, передусім, на основі індикаторів, які вказують на ступень орієнтованості влади-власності на реалізацію власних економічних інтересів (інтересів обслуговуваної власності) в процесі виконання своїх службових функцій. Йдеться, в першу чергу, про ступінь привласнення і концентрації в руках владної верхівки суспільного продукту, показники «кумівства» (фаворитизму) в рішеннях верховної влади, а також лобіювання інтересів певних економічних груп, які розкривають суть влади-власності і зміст владно-монопольного капіталізму.

На наш погляд, найбільш точно відображає зазначені характеристики показник фаворитизму в рішеннях влади – складова субіндексу «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), який розраховується експертами Всесвітнього економічного форуму [8]. Зазначений інтегральний показник демонструє рівень кумівства і ступінь зв'язаності економічних груп з урядом, враховує частку активів представників влади-власності у ВВП, ступінь її концентрації у стратегічних секторах економіки. І таким чином, він відображає істотні риси влади-власності, визначає рівень економічної ренти, отриманої владою-власністю від монопольно-владних переваг та суспільно-службової власності, що відкриває можливості для застосування показника фаворитизму для емпіричної ідентифікації влади-власності.

Наступна група – це показники, які відображають форми прояву влади-власності в економічній системі, тобто ідентифікують її внутрішні якості. Аналіз монополізації основних функцій влади в сфері економічних відносин, зокрема, умов для реалізації відносин в сфері виробництва, відносин в сфері розподілу й обміну дозволить нам встановити форми прояву іманентних влади-власності властивостей і відповідно визначити основні показники, які їх характеризують.

Відносини, які складаються в сфері виробництва, детермінуються тими умовами, які створює влада для його організації і відтворення. Умови виробництва як сукупність факторів зовнішнього середовища, які задають його параметри, спеціалізацію, форми і механізми реалізації тощо, визначають ефективність самого виробництва і ступінь реалізації економічних інтересів учасників відносин щодо його забезпечення. І саме влада на основі своїх повноважень встановлює межі і масштаби даних відносин, можливості отримання економічної вигоди (користі) від них суб'єктами.

Серед основних умов виробництва, які встановлює влада, слід виділити – закріплення прав власності, наявність і доступ економічних суб'єктів до економічних ресурсів, які становлять основу виробництва – паливно-енергетичних ресурсів, трудових ресурсів, засобів виробництва, інформації тощо, створення умов для забезпечення транспортування і зв'язку, доступу до інформації і освіти, здійснення захисту і підтримання безпеки правоохоронними органами, судовою системою. Відповідно до цього, монополізація владою умов виробництва в першу чергу виявляється через створення нерівних умов для економічних суб'єктів у даній сфері та обмеження їх доступу до ключових ресурсів, що має такі

форми прояву: встановлення владно-власницького контролю над економічними ресурсами і привласнення владою-власністю економічної ренти від їх використання, обмеження доступу суб'єктів до інформаційних і знаннєвих ресурсів, досвіду і технологій, позбавлення суб'єктів можливостей щодо отримання прав власності, захисту їх інтересів через підпорядкування владою-власністю судів, правоохоронних структур, ЗМІ тощо.

Як наслідок – реалізація зазначених форм монополізації влади створює несприятливі економічні та інституційні умови для здійснення процесу виробництва та його нормального функціонування, умови, які не здатні підтримувати економічну безпеку відносин в сфері виробництва та безпеку реалізації інтересів їх учасників. Адже ефективність, кількісно-якісні результати виробництва та економічна вигода його учасників напряму залежать від забезпеченості виробництва економічними ресурсами, безпечності його відтворення, вирішення конфліктів інтересів власників, створених владою.

Виходячи з цього, основними показниками, які характеризують форми прояву влади-власності в аспекті монополізації умов виробництва, є, на наш погляд, по-перше, ступінь монополізації ринків паливно-енергетичного комплексу (газу, нафти, електроенергії), металургії і машинобудування, фінансових ресурсів, транспорту і зв'язку як матеріально-речової основи виробництва; по-друге, рівень захисту владою прав власності, у тому числі інтелектуальних, надійність правоохоронних органів, незалежність судових органів від влади, свобода і ступінь контролю ЗМІ з боку влади, які створюють гарантію нормального функціонування та економічної безпеки відносин в сфері виробництва і одночасно підґрунтя для економічних відносин у всіх сферах економічного життя; по-третє, нерівність населення щодо вищої освіти та підвищення кваліфікації як основи для формування висококваліфікованих людських ресурсів та їх подальшого відтворення.

Таким чином, зазначені показники ідентифікують ступінь монополізації владою можливостей для реалізації економічних інтересів суб'єктів через відносини щодо виробництва. Емпіричною базою для зазначених показників є показники концентрації ринків Антимонопольного комітету України, розраховані на основі індексу Херфіндаля-Хіршмана та сумарних часток ринку чотирьох і восьми найбільших компаній відповідно, складові субіндексу «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI), Глобального індексу людського розвитку та Індексу свободи людини.

Наступною формою прояву влади-власності є концентрація функцій розподілу в руках влади. Вона виявляється через встановлення владою пропорцій розподілу доданого продукту економічними суб'єктами через механізм оподаткування (механізм «здач»), а також пропорцій перерозподілу створеного в економіці продукту (механізм «роздач») в руки суспільства, підприємств і домогосподарств Але реалізація даної функції спрямована на відособлення частки суспільного продукту, яка «роздається» в руки самої влади-власності. І у цьому аспекті визначальною метою монополізації владою-власністю розподільно-перерозподільної функції є максимізація економічної вигоди, прав власності, витрат на утримання влади-власності, а також мінімізації своїх владно-власницьких витрат в процесі оподаткування на основі мінімізації частки необхідного продукту домогосподарств, підприємств і суспільства тощо.

Таким чином, монополізація владою-власністю функції розподілу спільно створеного суспільного продукту дозволяє їй отримати економічну вигоду шляхом редистрибутивного обміну, за якого на основі обміну «здач» на «роздачі» влада-власність концентрує в своїх руках максимальну різницю між ними. Основними показниками монополізації владою-власністю функції розподілу є, на наш погляд: 1) індекс управління, який показує рівень ефективності (неефективності) розподілу і використання владою ресурсів, які знаходяться в руках у суспільства; 2) показник нецільового відволікання владою державних коштів, який визначає рівень нецільового розподілу і використання владою бюджетних асигнувань, а також рівень зниження витрачання державних коштів відповідно до цілей державних видатків; 3) показник марнотратства витрат

влади, який показує рівень надмірних видатків з боку влади в процесі фінансування урядових заходів, в процесі розподілу державної допомоги підприємствам і необґрунтовано завищених коштів на фінансування державних програм, їх спрямуванні в інтересах вузьких кіл тощо; 4) рівень обтяження суспільства видатками на утримання влади (показник тягаря державного регулювання для економіки), який показує, по-перше, приріст витрат, які виділяються владою на своє утримання, до приросту ВВП. За основу показника беруться витрати на фінансування уряду, президента, інших державних чиновників вищого рангу, у тому числі витрат на купівлю житла, транспорту, техніки та їх обслуговування. По-друге, даний показник визначає питому вагу державного споживання у суспільному споживанні;

Зазначені показники є складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності, а також Індексу ефективності економічних трансформацій і управління, які розраховуються експертами Всесвітнього економічного форуму та фонду Бертельсмана.

Монополізація владою-власністю сфери обміну передбачає обмеження можливостей економічних суб'єктів щодо еквівалентного обміну ресурсами, товарами, послугами. Якщо підтримання владою умов для ефективного обміну має результатом взаємну реалізацію інтересів і відповідно отримання вигоди (користі) всіма його учасниками, то у випадку монополізації владою-власністю даної сфери створюються значні бар'єри для взаємовигідних обмінних відносин, порушується ефективність зв'язку і взаємодії сфери виробництва і сфери споживання, які з'єднуються на основі обміну в єдину систему і обумовлюють взаємообмін інтересів виробників і споживачів.

Тому формою прояву монополізації владою-власністю сфери обміну є стримування механізмів ефективного обміну, які виявляються через обмеження конкуренції, зміну співвідношення між рівнем ринкової конкуренції і монополії в бік домінування останньої, обмеження свободи суб'єктів на ринку як основи участі економічних суб'єктів в обміні, у тому числі свободи ведення бізнесу, торгової, фінансової, грошової, інвестиційної свободи (втручання влади в розподіл кредитів, операції з капіталом і платежі економічних суб'єктів, встановлення надмірних обмежень для функціонування фінансово-кредитних установ), трудової свободи (необґрунтоване посилення владою трудового навантаження, заниження мінімальної зарплати, підвищення податкового навантаження на найм працівників тощо).

Концентруючи в своїх руках службово-монопольні функції щодо регулювання сфери обміну, влада-власність прямим і непрямим чином втручається у ринкові відносини, обумовлює розвиток тіньового сектору, обмежує товарно-грошовий обмін, взаємодію між сферами виробництва і споживання, і в свою чергу, отримує економічну вигоду від свого монопольного положення.

Виходячи з цього, до основних показників монополізації владою-власністю сфери обміну відносяться: 1) рівень обмеження конкуренції з боку влади та інтенсивність її розвитку урядом, який показує, наскільки значний монопольний вплив влади на процеси ринкового обміну; 2) ступінь домінування конкуренції над монополією в результаті антимонопольних дій влади, який характеризує ступінь втручання влади в процес монополізації ринків; 3) субіндекси Індексу економічної свободи – бізнес-свобода, фінансова свобода, інвестиційна свобода, торгівельна свобода, трудова свобода, які характеризують ефективність, раціональність, надмірність втручання влади в обмін на ресурсних і товарних ринках, ступінь обмеження обмінних відносин з боку влади.

Як ми з'ясували, процес монополізації владою-власністю функцій суспільного поділу праці чинить також прямий і непрямий вплив на відносини в сфері споживання. Відповідно через отримання монопольного положення владою-власністю в сфері розподілу і перерозподілу встановлюється прямий контроль над обсягами виробництва та споживання домогосподарствами і підприємствами суспільних благ. І оскільки останні є благами колективного користування, то, обмежуючи обсяги їх виробництва і відтворення, рівень їх надання, влада-власність безпосередньо чинить вплив на колективне споживання даних благ усіх без виключення членів суспільства. Непрямий вплив полягає в контролі за сферою споживання через мо-

нополізацію владою-власністю умов виробництва, сфер розподілу й обміну. Тому основним показником монопольного положення влади-власності в сфері споживання є рівень контролю за наданням економічним суб'єктам суспільних благ, який можна визначений на основі індексу управління, що показує рівень ефективності (неефективності) розподілу владою ресурсів суспільства.

З іншого боку, концентрація в руках влади-власності доступу до ключових економічних ресурсів і ринків, контролю над правами власності інших суб'єктів проявляються у таких негативних формах як зниження обсягів створеного суспільного продукту, зменшення обсягів доходів економічних суб'єктів від власності (збільшення їх трансакційних витрат), обмеження доступності технологій, інформації, високоякісної освіти, охорони здоров'я.

Таким чином, через вказані форми прояву монополізація влади-власності охоплює також і відносини в сфері споживання. Отже, показники монополізації владою-власністю сфери споживання корелюють з основними показниками її втручання в інші сфери відносин, тому, на наш погляд, слід врахувати дане положення при здійсненні емпіричних оцінок.

Третьою групою індикаторів, які слід визначити в аспекті предмету нашого дослідження, є показники, що характеризують наслідки впливу влади-власності на економічних суб'єктів з точки зору бар'єрів на шляху реалізації їх економічних інтересів. Ступінь реалізації економічних інтересів суб'єктів визначається рівнем економічної вигоди, користі, яку вони отримують в результаті участі в економічних відносинах. Тому, виходячи з цього, вплив влади-власності на ефективність реалізації економічних інтересів суб'єктів буде виявлятися в першу чергу у зміні рівня їх доходів і витрат, якості життєдіяльності, економічного і соціального розвитку, можливостей для забезпечення самовідтворення тощо.

Конкретними формами реалізації економічних інтересів підприємств (фірм) є рівень чистого прибутку (збитків), обсяги доданої вартості за витратами виробництва, а також витрат на виробництво і реалізацію продукції. Тому зазначені форми прояву повинні бути в основі показників реалізації економічних інтересів підприємств.

Проведений нами аналіз наслідків впливу влади-власності на реалізацію економічних інтересів підприємств (фірм) в результаті монополізації в сферах визначення умов виробництва, встановлення контролю за розподілом, обміном і споживанням показав, що через всі зазначені сфери влада-власність чинить вплив на доходи і витрати даних суб'єктів, прямим або непрямим чином обмежуючи їх можливості щодо отримання економічної вигоди або зниження витрат. Основоположним наслідком впливу влади-власності на зазначений процес є обмеження доступу підприємств (фірм) до ключових економічних ресурсів. Зокрема, доступу до природних ресурсів, фінансових коштів держави (бюджетних і позабюджетних ресурсів), ресурсів фінансово-кредитних установ, пільгових кредитних ресурсів тощо. Найбільшою мірою боротьба розгортається за доступ до природних ресурсів, яка має своїм наслідком монополізацію владою-власністю обмежених природних ресурсів, прав щодо їх збуту, постачання, транспортування тощо. Останнє призводить до витіснення і відчуження підприємств (фірм) від ринку природних ресурсів і сировини, встановлення для них значних адміністративних обмежень, що обумовлює зменшення числа учасників даних ринків та значного підвищення цін на ключові природні ресурси і сировину та відповідно на всі інші товари і послуги.

Особливо це позначається на інтересах вітчизняних підприємств. Так, за оцінками вітчизняних експертів в Україні найбільш монополізованими владою-власністю є ринки розподілу і транспортування нафти, природного газу, вугілля, залізної руди [9]. Крім того, результати аналізу Всесвітнього банку на оборот підприємств влади-власності паливно-енергетичного, гірничо-металургійного, агропромислового комплексів, машинобудування, які також прямо або непрямим чином пов'язані з доступом до ключових природних ресурсів, приходиться більше 40% і більше 50% – на їх активи [10]

З іншого боку, реалізація економічних інтересів підприємств (фірм) значно обмежується в результаті привласнення владою-

власністю коштів держави через механізми розподілу і перерозподілу, встановлення владою-власністю пільгових ставок оподаткування і повернення подвійного оподаткування обслуговуваним підприємствам, надання їм державної допомоги, субсидій, субвенцій, преференцій у сплаті мита, фінансування цільових програм влади-власності, компенсацію боргів даних підприємств за рахунок бюджетних коштів, видачу їм державних кредитів, вибір переможцями тендерів, збільшення витрат на асигнування «реформ» певних сфер економічної діяльності.

Результатом таких дій для підприємств (фірм) є значний податковий тиск, який перекладається на їх доходи і витрати, недоступність податкових пільг і преференцій, недостатність коштів для самовідтворення й обмеження можливостей для інноваційно-інвестиційного та високотехнологічного розвитку, мінімізація чистого прибутку і трансфертів з боку держави.

Очевидно, що наслідком монополізації владою-власністю у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання є утворення значних бар'єрів для підприємств в аспекті формування ринково-конкурентного інституційного середовища, стримування процесу реалізації їх інтересів, створення умов для руйнування всієї системи ефективних економічних зв'язків та відносин на фоні втілення владно-власницьких інтересів.

Реалізація інтересів домогосподарств також пов'язана з отриманням вигоди (користі) від їх участі в економічних відносинах і приймає різноманітні форми залежно від змісту функцій даних суб'єктів в економічній системі. Відповідно до цього інтерес домогосподарства як власника робочої сили та інших факторів виробництва – у максимізації економічної вигоди від їх використання, як споживача – у максимізації корисності споживаних благ, як власника доходу – у його максимальному зростанні, як приватного власника – у реалізації своїх прав, максимізації вигоди (користі) від власності.

Тому монополізація владою-власністю умов в сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання детермінує зниження рівня зазначених економічних вигід домогосподарств та якості їх життя. Отже, до показників реалізації економічних інтересів домогосподарств, на наш погляд, необхідно віднести доходи та витрати населення, середньомісячну заробітну плату, сукупні середні доходи у розрахунку на одне домогосподарство, показник рівня життя, індекс людського розвитку.

Найбільш істотний вплив на економічні інтереси домогосподарств чинить монополізація природних та інших ключових ресурсів, унаслідок якої дані економічні суб'єкти вимушені оплачувати дорогі енергоресурси і товари, є обмеженими у споживанні іноземної продукції високої якості, у доступі до дешевих фінансових ресурсів, використанні нових технологій. Тому значно збільшуються витрати домогосподарств, знижується рівень і якість їх життя, обмежується споживання та розвиток.

З іншого боку, монопольне положення влади-власності в сфері обміну, стримування конкуренції, економічної, фінансової, трудової свободи призводять до обмеження участі домогосподарств у підприємницькій діяльності, залученні кредитних та розміщенні інвестиційних ресурсів, застосуванні нових технологій і споживанні високотехнологічних товарів, що прямим чином виявляється у зниженні ступеня реалізації економічних інтересів даних суб'єктів та рівня задоволення їх потреб.

Крім того, на основі монополізації владою-власністю сфери розподілу і перерозподілу обмежується фінансування нематеріальної сфери економіки, що призводить до зниження рівня доходів домогосподарств – споживачів бюджетних і позабюджетних коштів (їх зарплати, пенсій, соціальних допомог та інших трансфертів). Наслідком цього є зниження купівельної спроможності домогосподарств, падіння якості їх життя, скорочення середнього класу, збільшення споживачів трансфертів і субсидій, а, отже, зниження попиту на товари і послуги, обсягів податкових і пенсійних виплат працездатному населенню, що зменшує наповнення державних фондів усіх рівнів.

Крім того, монополізація владою-власністю функції перерозподілу державних коштів детермінує недофінансування необхідних для розвитку кожної людини і суспільства напрямів і обертається неякісними послугами в сфері освіти і медицини, скоро-

ченням висококваліфікованої робочої сили, зниженням народжуваності і тривалості життя, деградацією населення, його еміграцією в інші країни, диференціацією населення за доходами і за освітою.

Таким чином, монополізація владою-власністю сфер розподілу і перерозподілу викликає порушення в процесі реалізації інтересів домогосподарств, спричиняє корінні економічні і соціальні дисбаланси у їх подальшому відтворенні і одночасно детермінує негативні суспільні зрушення.

Виходячи з аналізу каналів зв'язку і впливу влади-власності на реалізацію економічних інтересів підприємств (фірм) і домогосподарств, розкривається вплив даного феномену на інтереси держави і суспільства, оскільки безпосередньо держава представляє суспільні інтереси. Останні пов'язані у першу чергу зі збільшенням обсягу створеного суспільного продукту, зростанням національного багатства, рівня доходів і споживання кожного члена суспільства, економічним і соціальним розвитком, розширенням суспільного виробництва, покращенням економічного й інституційного середовища тощо. Відповідно до основних показників реалізації суспільних економічних інтересів відносяться ВВП, ВНД, валові національні витрати, ВВП на душу населення за ПКС, загальні витрати на освіту, загальні витрати на охорону здоров'я.

Тому монополізація владою-власністю ключових сфер економічних відносин і взаємозв'язків наносить непоправну шкоду інтересам всього суспільства. Основними наслідками її негативного впливу є зниження обсягів доданої вартості і як результат – сумісно створеного продукту, погіршання умов життєдіяльності домогосподарств і підприємств, стримування розвитку та кількісно-якісного оновлення продуктивних сил і виробничих відносин, форм і механізмів реалізації власності, а, отже, зменшення обсягів отриманої економічної вигоди.

Зокрема, в результаті монополізації владою-власністю умов виробництва, розподілу, обміну в економічній системі посилюється розрив між його матеріально-речовою і суспільною формами, а також протиріччя між інтересами влади-власності й інтересами економічних суб'єктів та інтересами суспільства. Так, від'ємний зовнішній ефект від передачі виключних прав на природні ресурси підвладним підприємствам отримують як домогосподарства, підприємства, так і все суспільство. Йдеться про жорстке обмеження конкуренції на даному ринку, встановлення монопольних цін на ресурси, недоотримання державою частини бюджетних надходжень, яка осідає в карманах влади-власності у вигляді ренти, а, отже, недофінансування пріоритетних напрямів економічної діяльності, зниження виробництва і споживання суспільних благ, соціальних послуг, нераціональне використання природних ресурсів і відсутність механізмів контролю за його ефективністю тощо.

Є очевидним, що вилучення владою-власністю з фінансового потоку ресурсів, привласнення частки необхідного для суспільства продукту в якості ренти зумовлюють значне скорочення надходжень до бюджету, зменшення витрат на зарплату і доходи нематеріальної сфери економіки, трансфертів, тобто детермінують обмеження конкретних форм реалізації економічних інтересів, а також падіння рівня й якості життя суб'єктів, які фінансуються за рахунок держави, а також всього суспільства в цілому.

Крім того, наслідком таких бюджетних «вилучень» є зниження виробництва суспільних благ, рівня витрат на освіту, медицину, науку, безпеку, підтримку стратегічно важливих інфраструктурних об'єктів. Отже, це прямий удар по забезпеченню самовідтворення економічних суб'єктів, суспільному прогресу і розвитку. Адже у даному аспекті чиниться негативний вплив на реалізацію майбутніх економічних інтересів суспільства, інтенсивного розвитку людини як основної продуктивної сили, розробки і впровадження нових технологій, формування матеріальної бази для проведення досліджень.

У зазначених процесів зменшується частка малого і середнього бізнесу, формується несприятливе середовище для створення нових робочих місць, активізації внутрішніх інвестиційних потоків, впровадження інноваційних технологій та заміни

застарілих основних фондів, що призводять до падіння обсягів ВВП і НД, валового нагромадження капіталу тощо, тобто основних форм реалізації суспільних інтересів.

Таким чином, виявлені нами закономірності монополізації владою-власністю основних механізмів забезпечення реалізації відносин в сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання та їх впливу на процес задоволення економічних інтересів суб'єктів обумовлюють обмеження можливостей суб'єктів щодо отримання економічної вигоди (користі). Останнє може бути виражене через кількісні співвідношення між показниками, які характеризують сутність влади-власності, форми її прояву та показниками реалізації економічних інтересів економічних суб'єктів та суспільства в цілому.

При цьому з метою врахування впливу на процес реалізації економічних інтересів, по-перше, самої сутності влади-власності і, по-друге, форм прояву даного феномену в економічній системі, зазначені співвідношення, на наш погляд, слід встановлювати на основі побудови Інтегрального показника влади-власності і подальшого виявлення характеру функціональних зв'язків.

Виходячи із зазначених методологічних установок, *вхідними показниками* (X) є показники групи 1 – ***Індекс фаворитизму в рішеннях влади***, а також групи 2, до якої увійшли ***індикатори форм прояву влади-власності*** – показники ступеня монополізації таких галузей як видобуток корисних копалин, виробництва, ПЕК, транспорту і зв'язку, показник рівня захисту владою прав власності, у т.ч. інтелектуальної (як середньозважена величина), показник незалежності правоохоронних і судових органів від влади (середньозважена величина), показник свободи і ступеня контролю ЗМІ з боку влади, Індекс управління (рівень ефективності (неефективності) розподілу і використання владою ресурсів, які знаходяться в руках у суспільства), показник нецільового відволікання державних коштів і марнотратства витрат влади (середньозважена величина), рівень обтяження суспільства видатками на утримання влади (показник тягаря державного регулювання для економіки), рівень обмеження конкуренції з боку влади та інтенсивність її розвитку урядом, показник свободи у відносинах обміну (середнє значення фінансової, бізнес-, інвестиційної, торгової, грошової, трудової свободи)

Вихідними показниками (Y) є ***показники реалізації економічних інтересів***: домогосподарств (доходи та витрати населення України, середньомісячна заробітна плата (у розрахунку на одного штатного працівника, сукупні доходи в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, частка доходів, отриманих найнижчими 10% і 20% населення відповідно, частка доходів, отриманих найнижчими, другими і третіми 20% населення відповідно, нерівність населення щодо вищої освіти та підвищення кваліфікації), підприємств (чистий прибуток (збиток) підприємств, витрати на виробництво продукції (товарів, послуг), додана вартість за витратами виробництва підприємств), держави (ВВП і ВНД у фактичних цінах; Валове нагромадження , у фактичних цінах; загальні витрати на освіту та на охорону здоров'я відповідно у % до ВВП).

Оцінка проводилася на прикладі показників вітчизняної економіки на основі офіційних статистичних даних Антимонопольного комітету України, Державного комітету статистики України, Всесвітнього економічного форуму, фонду Бертельсмана, Freedom House, Heritage Foundation за 2008–2017 рр.

Першим етапом аналізу стала перевірка наявності кореляційного зв'язку між усіма вхідними показниками (X_i), всіма вихідними показниками (Y_j) за формулою (1):

$$r_{x_i y_j} = \frac{\overline{x_i \cdot y_j} - \overline{x_i} \cdot \overline{y_j}}{\sigma_{x_i} \cdot \sigma_{y_j}}, \; i = \overline{1,n}, \; j = \overline{1,m}, \qquad (1)$$

де n – кількість вхідних показників (X), m – кількість вихідних показників.

Відсутність кореляційного зв'язку наявна при коефіцієнті, який дорівнює 0, слабкий зв'язок – при значимості від 0 до ± 0,29, середній – при значимості від ±0,3 до ± 0,69, сильний – при ± 0,7 до ± 0,99, повний – при ± 1.

З метою виявлення значимості зв'язку застосовувався *t*-критерій (критерій Стьюдента). Розраховане значення *t*-критерію для кожної пари факторів порівнювалось з критичним, яке при 8 ступенях свободи і рівні значущості α = 0,05 дорівнює

t крит = 2,38. Встановлено вплив кожного окремого фактору на результуючі чинники.

Крім того, було здійснено перевірку показників *X* та *Y* на мультиколінеарність на основі алгоритму Фаррара-Глобера шляхом перевірки даних за критерієм Пірсона. Даний етап аналізу передбачає розрахунок кореляційної матриці на основі порівняння фактичного значення даного критерію $\chi^2_{факт}$ з критичним значенням χ^2_{α}, *к* за формулами (2) і (3):

$$\chi^2_{факт} = -\left[n - 1 - \frac{2m+5}{6}\right]\ln[\det R], \quad (2)$$

$$\chi^2_{\alpha,к} = \chi^2\left(\alpha, \frac{1}{2}m(m-1)\right), \quad (3)$$

де m – кількість незалежних змінних.

Отримані результати показали, що між показниками X не існує мультиколінеарність, оскільки $\chi^2_{факт}$ = 96,40, а χ^2_{α}, *к* = 114,27.

Таким чином, попередній аналіз дозволив запропонувати ввести до розрахунків *Інтегральний показник влади-власності*, який складається з суми всіх показника *X* з урахуванням їх ваги, які було встановлено шляхом експертної оцінки на основі встановленого кореляційного зв'язку між показниками. *Інтегральний показник влади-власності* розраховано за формулою (5):

$$I_{V-V} = \sum_{i=1}^{n} \alpha_i \cdot \tilde{x}_i, \quad (5)$$

де α_i – це вагові коефіцієнти; $\tilde{x}_i$ – нормовані значення вхідних даних *X*.

Отриманий нами масив значень ***Інтегрального показника влади-власності*** дозволив побудувати залежність між зазначеним показником і показниками реалізації економічних інтересів суб'єктів (*Y*). Для вибору регресійної залежності було проведено розрахунки для лінійної і поліноміальної моделей.

Для перевірки адекватності моделі було використано критерій Фішера. Результати аналізу показали неадекватність лінійної моделі у зв'язку зі значними коливаннями і розбігом вхідних даних. Поліноміальна модель є адекватною для всіх вихідних показників, і дозволяє найбільш точно показати взаємозв'язки між показниками для таких вхідних значень. Отримані нами значення поліноміальних функцій і відповідно характер зв'язків між Інтегральним показником влади-власності та реалізацією економічних інтересів домогосподарств, підприємств і держави представлено у табл. 2.

Для прогнозування змін показників реалізації економічних інтересів суб'єктів в результаті посилення владно-власницьких тенденцій було збільшено значення Індексу фаворитизму в рішеннях влади на 10%, що дозволило отримати прогнозні значення за кожним показником Y (див. табл. 1). Отримані результати підтверджують висунуту нами гіпотезу щодо негативного впливу влади-власності на результати реалізації економічних інтересів суб'єктів.

Зокрема, у вітчизняній економіці при посиленні фаворитизму влади на вказану величину на рівні домогосподарств відбувається зниження показників їх доходів і підвищення рівня диференціації населення за доходами і за вищою освітою. Привертає увагу той факт, що на 6,45% і на 1,82% знижуються доходи другої і третьої квінтельних груп відповідно, тобто других і третіх 20% населення, які знаходяться над найбіднішим квінтелем. Зниження доходів і посилення розриву між багатими і бідними не тільки означають зниження ступеня реалізації економічних інтересів і рівня задоволення потреб домогосподарств, але і падіння обсягів заощаджень, сукупного та інвестиційного попиту в національній економіці. Одночасно посилення поляризації населення за доходами, вищою освітою та підвищенням кваліфікації відображає тенденцію обмеження доступу до якісних освітніх послуг і знань, які надаються більшою мірою на контрактній основі на відміну від початкової і середньої освіти, а також зниження рівня висококваліфікованої робочої сили.

Крім того, при нарощуванні фаворитизму відбувається значне падіння чистого прибутку підприємств (на 6,96%), що корелює з обсягами створеної підприємствами доданої вартості за витратами. Одночасно за прогнозними розрахунками відбудеться падіння показника витрат на виробництво продукції. Синхронність негативних змін у прибутку і витратах характеризує ситуацію, за якої відбувається банкрутство і закриття підприємств, коли підприємства знижують обсяги випуску, витрати на виробництво і

реалізацію, скорочують чисельність робочої сили, що супроводжується значним падінням чистого прибутку. Така ситуація є відображенням падіння сукупного випуску, монополізації виробництва, зниження частки малих і середніх підприємств, тінізації доходів, впливу зовнішньоекономічної кон'юнктури [11, с.244]. Отже, прогнозні результати показують поглиблення негативних трансформацій щодо реалізації інтересів підприємств та можливостей формування суспільного продукту в економіці.

Таблиця 2

Вплив Інтегрального показника влади-власності на показники реалізації економічних інтересів суб'єктів*

Показник		Функція	Прогнозне значення, %
Показники реалізації економічних інтересів домогосподарств			
Y1	Доходи та витрати населення України (млн. грн.)	$Y1 = 2735077,60x^3 - 2914930,66x^2 - 912487,18x + 2429253,14$	–1,45
Y2	Динаміка середньомісячної заробітної плати (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)	$Y2 = 9691,7x^3 - 14771x^2 + 4940,8x + 3357,5$	–1,59
Y3	Сукупні доходи в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	$Y3 = 9684,^{8x3} - 14212x^2 + 3820,4x + 4935$	–1,51
Y4	Частка доходів, отриманих найнижчими 10% населення	$Y4 = 4,4796x^3 - 10,326x^2 + 7,2732x + 2,797$	–0,52
Y5	Частка доходів, отриманих найнижчими 20% населення	$Y5 = 15,339x^3 - 36,101x^2 + 26,469x + 4,124$	–0,7
Y6	Частка доходів, отриманих другими 20% населення	$Y6 = -47,556x^4 + 169,92x^3 - 219,18x^2 + 120,17x - 9,172$	–6,45
Y7	Частка доходів, отриманих третіми 20% населення	$Y7 = 1200,5x^6 - 6266x^5 + 13273x^4 - 14596x^3 + 8786x^2 - 2744,7x + 365,71$	–1,82
Y8	Нерівність населення щодо вищої освіти та підвищення кваліфікації	$Y8 = -16,426x^3 + 48,914x^2 - 47,488x + 18,99$	+1,02
Показники реалізації економічних інтересів підприємств			
Y9	Чистий прибуток (збиток) підприємств (без урахування банків), млн грн	$Y9 = 14631138,72x^4 - 57940757,77x^3 + 83484319,57x^2 - 51210049,57x + 11070$	–6,96
Y10	Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг), млн. грн	$Y10 = 8195611,06x^3 - 24141441,31x^2 + 23782693,43x - 4888027,40$	–0,67
Y11	Додана вартість за витратами виробництва підприємств, млн грн	$Y11 = 2543881,78x^2 - 3591678,90x + 2273489,34$	–0,97
Показники реалізації економічних інтересів держави			
Y12	Валовий внутрішній продукт, у фактичних цінах, млн. грн	$Y12 = 4673734,23x^2 - 7054899,75x + 3943293,08$	–1,15
Y13	Валовий національний дохід, у фактичних цінах; млн. грн	$Y13\ y = 4994139,29x^2 - 7600784,21x + 4167705,15$	–1,19
Y14	Валове нагромадження, у фактичних цінах; млн. грн	$Y14 = 975247,21x^2 - 1413563,60x + 758556,53$	–1,18
Y15	Загальні витрати на освіту, % від ВВП	$Y15 = 158,80x^5 - 702,50x^4 + 1199,12x^3 - 983,65x^2 + 385,46x - 51,03$	–1,41
Y16	Загальні витрати на охорону здоров'я, % від ВВП	$Y16 = 142,54x^4 - 494,84x^3 + 616,14x^2 - 328,55x + 69,9$	–4,10

**Авторська розробка*

Підтверджують отримані результати і показники реалізації суспільних інтересів, які за всіма позиціями мають тенденцію до зниження. Йдеться про падіння ВВП, ВНД, валового нагромадження, а також про зниження суспільних витрат на освіту й охорону здоров'я, скорочення фінансування яких підриває ефективність функціонування всієї соціально-економічної системи, знижує рівень підтримки і розвитку людського капіталу. Зниження зазначених показників реалізації суспільних інтересів одночасно обу-

мовлює зниження доходів домогосподарств і підприємств, падіння продуктивності праці і обсягів випуску, що знижує ефективність відтворення економічних відносин.

Висновки. Таким чином, запропонований нами теоретико-методологічний підхід до оцінки впливу влади-власності на ступінь реалізації приватних і суспільних економічних інтересів дозволяє виявити глибину інтеграції у суспільні відносини інституту влади-власності, а також встановити залежність між цими феноменами.

Отримані результати свідчить про наявність нелінійного зворотного зв'язку між показниками, які характеризують зазначені процеси: чим більш вираженою є влада-власність, тим більш монополізованими є сфери виробництва, розподілу, обміну й споживання, і, як наслідок, низькою є ступінь реалізації економічних інтересів домогосподарств, підприємств і держави. У кінцевому рахунку уповільнюється соціально-економічний розвиток суспільства, загострюються соціально-економічні суперечності. За таких умов виникає необхідність регулювання економічних відносин, здійснення інституціональних змін, спрямованих на обмеження можливостей влади-власності створювати бар'єри на шляху реалізації економічних інтересів інших суб'єктів господарювання.

Література

1. Маркс. К. К критике политической экономии. Предисловие / К. Маркс., Ф. Энгельс. – Собр. соч., изд. 2. – М. : ГОСИЗД ПОЛИТЛИТ, 1959. – Т. 13. – 657 с.

2. Гуревич А. Я. Проблемы генезиса феодализма в Западной Европе / А. Я. Гуревич. – М. : Высш. шк., 1970. – с. 215.

3. Васильєв Л. С. Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур. Типы общественных отношений на Востоке в средние века / Л. С. Васильєв. – М. : Наука, 1982. – 254 с.

4. Латов Ю. В. Постсоветское институциональное развитие: в поисках выхода из колеи власти-собственности / Ю. В. Латов, Р. М. Нуреев // Мир России. – 2015. – Т. 24. – № 2. – С. 50–88.

5. Бессонова О. Э. Институциональное развитие России: переход к контрактному раздатку / О. Э. Бессонова // Мир экономики и управления. – 2018. – Т. 18. – №2. – С. 21–34.

6. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию / С. Г. Кирдина. – СПб. : Нестор-История, 2014. – 468 с.

7. Нуреев Р. М. Россия: особенности институционального развития / Р. М. Нуреев. – М. : Норма, 2009. – 448 с.

8. The Global Competitiveness Report 2015–2016: Full Data Edition is published by the World Economic Forum within the framework of the Global Competitiveness and Risks Team / World Economic Forum – Available at: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

9. Горюнов Д. Страна монополий: каков реальный уровень конкуренции на украинских рынках? / Д. Горюнов. – Режим доступу: https://delo.ua/econonomyandpoliticsinukraine/strana-monopolij-kakov-realnyj-uroven-konkurencii-na-ukrainsk-302627/

10. Crony Capitalism in Ukraine. Relationship between Political Connectedness and Firms' Performance / World Bank Group. – Governance Global Practice. – June 2018. – Available at: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29900/WPS8471.pdf?sequence=1&isAllowed=y

11. Сидорченко Т. Ф. Деякі аспекти формування прибутку підприємств в умовах суспільно-політичної нестабільності / Т. Ф. Сидорченко // Економіка і суспільство. – 2016. – №5. – С. 241–246.

References

1. Marks. K. *K kritike politicheskoy ekonomii. Predislovie* [To criticism of political economy. Foreword] / K. Marks., F. Engels. – Sobr. soch., izd. 2. – M. : GOSIZD POLITLIT, 1959. – Vol. 13. – 657 p.

2. Gurevich A. Ya. *Problemy genezisa feodalizma v Zapadnoy Evrope* [Problems of the genesis of feudalism in Western Europe] / A. Ya. Gurevich. – M. : Vyssh. shk., 1970. – p. 215.

3. Vasilev L. S. *Fenomen vlasti-sobstvennosti. K probleme tipologii dokapitalisticheskikh struktur. Tipy obshchestvennykh otnosheniy na Vostoke v srednie veka* [The phenomenon of power-ownership. To the problem of the typology of pre-capitalist structures. Types of social relations in the East in the Middle Ages] / L. S. Vasilev. – M. : Nauka, 1982. – 254 p.

4. Latov Yu. V. *Postsovetskoe institutsionalnoe razvitie: v poiskakh vyhoda iz kolei vlasti-sobstvennosti* [Post-Soviet institutional development: in search of a way out of the rut of power-property] / Yu. V. Latov, R. M. Nureev // Mir Rossii. – 2015. – Vol. 24. – № 2. – P. 50–88.

5. Bessonova O. E. *Institutsionalnoe razvitie Rossii: perekhod k kontraktnomu razdatku* [Institutional development of Russia: the transition to a contract razdatku] / O. E. Bessonova // Mir ekonomiki i upravleniya. – 2018. – Vol. 18. – № 2. – P. 21–34.

6. Kirdina S. G. *Institutsionalnyie matritsy i razvitie Rossii: vvedenie v H-Y-teoriyu* [Institutional matrices and the development of Russia: an introduction to XY theory] / S. G. Kirdina. – SPb. : Nestor-Istoriya, 2014. – 468 p.

7. Nureev R. M. *Rossiya: osobennosti institutsionalnogo razvitiya* [Russia: features of institutional

development] / R. M. Nureev. – M. : Norma, 2009. – 448 p.

8. *The Global Competitiveness Report 2015–2016: Full Data Edition is published by the World Economic Forum within the framework of the Global Competitiveness and Risks Team* / World Economic Forum. – Available at: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

9. Goryunov D. *Strana monopoliy: kakov realnyy uroven konkurentsii na ukrainskikh ryinkah?* [The country of monopolies: what is the real level of competition in the Ukrainian markets?] / D. Goryunov. – Available at: https://delo.ua/econonomyandpoliticsinukraine/strana-monopolij-kakov-realnyj-uroven-konkurencii-na-ukrainsk-302627/

10. *Crony Capitalism in Ukraine. Relationship between Political Connectedness and Firms' Performance* / World Bank Group. – Governance Global Practice. – June 2018. – Available at: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29900/WPS8471.pdf?sequence=1&isAllowed=y

11. Sidorchenko T. F. *Deyaki aspekty formuvannya prybutku pidpryiemstv v umovakh suspilno-politichnoyi nestabilnosti* [The aspects of the formation of the arrival of the company in the minds of the unstable political instability] / T. F. Sidorchenko // Ekonomika i suspilstvo. – 2016. – №5. – P. 241–246.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВЛАСТИ-СОБСТВЕННОСТИ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В УКРАИНЕ

А. Н. Пилипенко, д. э. н., профессор, НТУ «Днепровская политехника»,
В. Л. Смесова, к. э. н. доцент, Н. Ю. Науменко, к. т. н. доцент,
ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»

В статье рассматривается влияние сращивания власти и собственности в Украине на реализацию экономических интересов субъектов, устанавливаются причинно-следственные связи между данными процессами. Стержневой и идентифицирующей характеристикой власти-собственности названо присвоение властью экономической выгоды (пользы) от своего господствующего положения над другими частными собственниками и монополизация собственнических позиций за счет их закрепления и поддержания на основе властных полномочий. На базе этого раскрыта основа слияния власти и собственности в неразрывное единство и выявлены основные формы ее проявления: монополизация условий производства и воспроизводства (права распоряжения стратегическими инфраструктурными объектами, информацией, опытом, знаниями, необходимыми для обеспечения производственного процесса, структуры для защиты производства и поддержания власти); монополизация сферы распределения (в аспекте определения доли распределения прибавочного продукта и перераспределения общественного продукта); монополизация обмена (средств производства, необходимых для обеспечения нормального функционирования жизненно необходимых и определяющих для общества продуктов, в том числе экспортных).

Предложен теоретико-методологический подход к идентификации власти-собственности в экономической системе и оценки ее влияния на степень реализации экономических интересов домохозяйств, предприятий и государства как выразителя общественных интересов с точки зрения степени монополизации функций и сфер в процессе общественного разделения труда. Определены показатели, которые, во-первых, характеризуют сущность и характерные черты власти-собственности, во-вторых, индикаторы, характеризующие формы ее проявления в экономической системе и раскрывающие глубину монополизации экономических отношений, в-третьих, показатели, которые определяют степень реализации частных и общественных экономических интересов.

Количественная оценка влияния власти-собственности на экономические интересы субъектов осуществлена на основе применения созданного интегрального показателя власти-собственности. Анализ проводился на основе установления корреляционных связей и проверки на мультиколлинеарность составляющих интегрального показателя власти-собственности, системы показателей реализации экономических интересов, а также связей между первым индикатором и второй группой показателей. Построены функциональные зависимости между Интегральным показателем власти-собственности и показателями реализации экономических интересов домохозяйств, предприятий, государства. Установлена адекватность полиномиальной модели и осуществлен прогноз относительно изменения показате-

лей реализации экономических интересов при увеличении индекса фаворитизма власти в отечественной экономике.

Ключевые слова: власть, собственность, институт власти-собственности, формы проявления власти-собственности в Украине, экономические интересы, экономико-математическая модель зависимости власти-собственности и реализации экономических интересов, частные интересы, общественные интересы.

EVALUATION OF THE IMPACT OF POWER-PROPERTY ON IMPLEMENTATION OF ECONOMIC INTERESTS IN UKRAINE

H. M. Pylypenko, D.E., Professor, NTU «Dnipro Polytechnic»,
V. L. Smiesova, Ph. D (Econ.), Associate Professor, N. Yu. Naumenko, Ph. D (Tech.), Associate Professor, Ukrainian State University of Chemical Technology

The influence of power-property merger on the realization of economic interests of subjects in Ukraine is considered. Cause-effect relationships between these processes are established. The pivotal and identifying characteristic of power-property is the appropriation of the economic benefit by the authorities from its dominant position over other private owners and the monopolization of proprietary positions through their consolidation and reinforcement at the expense of its power.
The above discloses the basis of the power-property merger into an inalienable unity and reveals the main forms of its manifestation: the monopolization of the conditions of production and reproduction (the right to dispose the strategic infrastructure objects, information, experience, knowledge necessary to ensure the production process, structures for production security and support of power); monopolization of the sphere of distribution (in terms of determining the share of distribution of the added product and redistribution of the social product); the monopolization of exchange (the means of production that are necessary to ensure the normal functioning of products vital and essential for society, including export products).

The authors propose a theoretical and methodological approach to identifying power-property in the economic system and to assessing its impact on the degree of realization of economic interests of households, enterprises and the state as the presenter of the public interest in view of the degree of monopolization of its functions and spheres in the process of social division of labor. Indicators are offered that, firstly, characterize the nature and characteristics of power-property, and secondly, indicators that characterize the forms of its manifestation in the economic system and reveal the depth of monopolization of economic relations, and thirdly the indicators that determine the degree of implementation of private and public economic interests.

A quantitative assessment of the influence of power-property on the economic interests of subjects based on the construction of an integral indicator of power-property is done. The analysis is carried out on the basis of establishing correlations and testing the multi-collinearity of the components of the Integral indicator of power-property, indicators of the realization of economic interests, as well as connections between the first and second group of indicators. Functional dependencies are built between the Integral power-property indicator and indicators of the realization of the economic interests of households, enterprises and the state. The adequacy of the polynomial model has been established and a forecast has been made regarding changes in indicators of the realization of economic interests with an increase in the index of favoritism of power in the domestic economy.

Keywords: power, property, power-property institute, forms of power-property manifestation in Ukraine, economic interests, economic and mathematical model of power-property dependence and realization of economic interests, private interests, public interests.

Надійшла до редакції 03.11.18 р.

УДК 334

ФОНДИ МІСЦЕВИХ ГРОМАД ЯК ДЕМОКРАТИЧНИЙ ІНСТИТУТ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

В. М. Шаповал, д. е. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка», gkb_s@ukr.net

У статті досліджено особливості створення фондів місцевих громад як демократичного інституту сучасного суспільства, що спирається на місцеві ресурси, та, водночас, універсальної технології, яка здатна пристосовуватися до найрізноманітніших соціальних і культурних умов та географічного розміщення. Виявлено причини активного поширення фондів місцевих громад у сучасному суспільстві, серед яких: розвиток міжнародного співробітництва у сфері благодійництва, зміна впливу місцевих органів самоврядування на місцеву громаду, збільшення соціальних, екологічних та економічних проблем і неможливість вирішення їх традиційними засобами, а також посилення третього сектору як складової сучасного суспільства.

Аналіз функціонування фондів місцевих громад дав можливість довести їх ефективність і привабливість у сучасному суспільстві, показати значимість ФМГ як альтернативного інструменту забезпечення й підтримки якості життя населення на конкретних територіях. Доведено, що розвиваючи місцеву філантропію, активізуючи місцеве населення і мобілізуючи ресурси громади, ФМГ виступають одним з механізмів об'єднання місцевої влади, бізнесу та громадянського співтовариства, допомагаючи таким чином реалізувати принципи демократії незалежно від географічного і культурного контексту.

На основі вивчення практик фондів місцевих громад виявлено сучасні тенденції їх функціонування як в Україні, так і у світі в цілому, серед яких: поява ФМГ у невеликих населених пунктах, які віддалені від великих промислових центрів; створення об'єднань фондів місцевих громад; перетворення ФМГ у важливі ресурсні й експертні центри; зародження нових традицій і реалізація креативних технологій у своїй діяльності; розширення взаємозв'язку між фондами місцевих громад на світовому рівні для вирішення проблем глобального характеру (екологічних, соціальних, культурних тощо) і формування таким чином міжнародної мережі філантропії.

Ключові слова: фонди місцевих громад, партнерство, бізнес, влада, місцева громада, універсальна технологія, філантропія, ініціативи, ресурси.

Постановка проблеми. Сьогодні фонди місцевих громад (ФМГ) займають унікальне місце в системі «держава – бізнес – суспільство» на рівні окремо взятого регіону, міста чи села і відповідають на конкретний запит з боку суспільства на професійний і кваліфікований сервіс з підтримки суспільно значимих ініціатив (соціальних, екологічних, освітніх тощо).

ФМГ об'єднують ресурси та ідеї, що дозволяє тим, кому потрібні ресурси, не принижуватися, шукаючи їх, а реалізувати власні проекти, демонструючи при цьому свої конкурентні переваги, а тим, хто хоче допомогти суспільству, робити це свідомо і відкрито. Саме це є і перевагою, і привабливістю фондів, оскільки дозволяє адаптуватися у будь-якій громаді, незалежно від культурного і соціального середовища та територіального розміщення. Саме це перетворило фонди місцевих громад на впливове суспільне явище.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На жаль, джерел інформації щодо стану та тенденцій розвитку фондів місцевих громад дуже мало, за виключенням звітів чи аналітичних матеріалів безпосередньо самих фондів. До сьогодні спостерігається

© 2018. V. M Shapoval. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

відсутність систематичного аналізу їх діяльності. Окремі питання функціонування ФМГ в Україні розглядалися у працях О. В. Безпалько, Ю. М. Галустян, А. В. Гулевської-Черниш, Г. М. Лактіонової, Л. Б. Магдюк, Д. В. Непочатової, Л. М. Паливоди, О. Віннікова, В. Шейгус [1;2]. Не дивлячись на більш ніж двадцятилітню практику функціонування ФМГ в Україні, вони до сих пір є мало вивченим явищем, яке, на жаль, залишається поза увагою дослідників. Хоча значимість фондів місцевих громад, як альтернативного інструменту забезпечення й підтримки якості життя населення на конкретних територіях усе більше зростає.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є дослідження особливостей створення фондів місцевих громад, як демократичного інституту сучасного суспільства, що спирається на місцеві ресурси, та універсальної технології, яка здатна пристосовуватися до найрізноманітніших соціальних і культурних умов та географічного розміщення. Виявлення сучасних тенденцій їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що ідея об'єднання ресурсів громади для вирішення місцевих соціально-економічних проблем не нова. Ще у середньовічній Європі існували різноманітні форми благодійних організацій, які залучали кошти на розвиток конкретних територій, міст і поселень. Але по справжньому ідея місцевої філантропії набула стійкої інституційної форми у Новому Світі.

Так, минуло уже більше ста років від заснування першого у світі фонду місцевої громади (1914, Клівленд, США). «Винуватцем» створення такого фонду став Джон Рокфеллер – засновник найбільшої у світі нафтової компанії «Standard Oil» і одного з перших приватних благодійних фондів (Фонд Рокфеллера), коли через певні обставини вирішив перенести свій бізнес і благодійність до Нью-Йорку. Банкір і за сумісництвом персональний фінансовий радник Дж. Рокфеллера – Ф. Гофф, розуміючи, що від'їзд Рокфеллера і переміщення його капіталу буде мати негативні наслідки для Клівленду, та використовуючи свій досвід з управління фінансами, вирішує створити місцевий фонд, який міг би врятувати місто. Саме Ф. Гофф зробив незвичний на той час висновок: потреби людей постійно змінюються, тому, створюючи грантові фонди з чітко визначеними цілями, необхідно створювати і механізм їх коригування. Відтак, фонди зможуть функціонувати безперервно. Одночасно Ф. Гофф помітив, що банки надають досить багато невеликих грантів із власних ресурсів та за рахунок заповітів клієнти, але управляти ними досить складно і клопітно. На підставі таких висновків Ф. Гофф і розробив концепцію першого фонду місцевої громади. При цьому його банк продовжив інвестувати кошти і накопичувати благодійний капітал, але відповідальність за розподіл грантів поклали на іншу структуру – спеціально створений міський фонд. Відповідно, місією фонду було підвищення якості життя жителів Клівленду шляхом взаємодії з донорами, створення фонду цільового капіталу, задоволення потреб населення шляхом видачі грантів [3;4]. Таким чином Ф. Гофф створив модель благодійної організації, яка накопичила значний досвід і за сторіччя свого існування стала самою успішною формою філантропії у світі.

Але, як свідчить практика, ФМГ у США розвивалися нерівномірними темпами, їх створення та функціонування залежали від регіону та наявності в ньому відповідних ресурсів. Причиною такого стану була насамперед особливість країни, населення якої складалося з представників різних традицій і культур.

Взагалі історію функціонування ФМГ у США можна розділити на декілька періодів [5]:

– етап «мертвого донора», коли керівники програм пропонували гранти, які переходили до фондів по заповітам (1914 – кінець 80-х років XX ст.);

– етап «живого донора», коли переважали іменні фонди, тобто фонди, які дозволяли безпосередньо самим донорам пропонувати гранти (кінець 80-х років XX ст. – середина 2000-х рр.);

– етап «лідерства фондів місцевих громад», коли керівники програм, донори, правління фондів спільно виробляють рішення тієї чи іншої проблеми громади і роз-

робляють стратегії діяльності, які враховують можливості спільноти (середина 2000-х рр. – до сьогодні).

Розвиток ФМГ за межами США розпочався набагато пізніше – у 70–80-х роках XX ст. Він теж відбувався нерівномірно і скачкоподібно, але, на відміну від США, мав цілеспрямований характер. В інших країнах ФМГ минули етапи «мертвого» та «живого донорів» і фактично з самого початку свого існування розглядалися як невід'ємна частина демократії, як складова некомерційного сектору, здатна вирішувати значущі для суспільства проблеми.

Відтак, в Європі піонерами, які в 70-х роках XX століття перейняли та адаптували концепцію фондів місцевих громад, стали британці. Сьогодні деякі фонди мають уже понад 35 років історії. Британські фонди розрізняються обсягами – від фонду, що охоплює всю Північну Ірландію, до зовсім невеличких організацій у містах із населенням не більше 20 тисяч мешканців. Капітал одного з перших фондів Великобританії, створеного у 1979 році Добровільного трасту Північної Ірландії (Voluntary Trust of Northern Ireland), становить 17 мільйонів фунтів стерлінгів. Другим найбільшим вважається благодійний фонд Тайн та Веар (Tyne and Wear Community Foundation) з активом теж 17 мільйонів фунтів [1].

Діяльність Фонду місцевої громади Північної Ірландії (Community Foundation of the Northern Ireland) заслуговує окремої уваги. Саме цей фонд зіграв надзвичайно важливу роль для усього світу у врегулюванні наслідків періоду «релігійних заворушень». Його зусилля у сфері соціальної справедливості отримали найширше визнання. Зокрема, цей фонд підтримав реінтеграційні та миротворчі проекти, які розроблялися групами політично мотивованих колишніх ув'язнених з лав прихильників республіканців і лоялістів. З метою досягнення миру була надана допомога людям, котрі пережили бомбові атаки у Північній Ірландії. Довіра до північноірландського фонду місцевої громади була настільки високою, що вона дозволила примирити представників обох груп і дати їм можливість обговорити широке коло питань, включаючи участь у подоланні конфлікту. Ще одним напрямком діяльності даного фонду, який заслуговує уваги і який переймають у своїй діяльності ФМГ з інших країн, є програми підтримки молоді та розвитку ринку праці у громадах, які є ізольованими у результаті якогось конфлікту чи дискримінації. Сьогодні Фонд місцевої громади Північної Ірландії виконує функцію секретаріату для «Фондів заради миру» – групи активно працюючих міжнародних фондів, розташованих у громадах з неурегульованими конфліктами. Також він є лідером з розвитку молодіжних банків [5; 6].

В інших країнах Європи бурхливий розвиток цієї моделі почався в середині 90-х років XX століття. Це було пов'язано, перш за все, з падінням комунізму та розвитком комунікацій.

Так, наприклад, у Німеччині перший фонд громади створено у місті Гютерслох у 1996 році (Stadt Stiftung Gutersloh). Фонд засновано завдяки ініціативі місцевого мешканця, котрий, дізнавшись про американський досвід, зміг зібрати навколо себе ініціативних людей. Взагалі з 1996 року в Німеччині з'явилося уже біля 375 таких організацій. Активну підтримку становленню й розвитку німецького інституту ФМГ надали інші благодійні організації, у тому числі й такі відомі приватні фонди, як фонд Бертельсмана (Bertelsmann Stiftung), фонд Кьорбера (Korber Stiftung) та ін. [1;7]. Варто зазначити, що історія створення фондів у Німеччині пов'язана з періодом формування єдиної держави після об'єднання Західної і Східної Німеччини, коли дуже важливо було знайти механізм, який зміг би об'єднати різні ресурси для розвитку територій і громад.

У країнах Центральної та Східної Європи теж відомі успішні приклади створення фондів громад. Першим серед таких став словацький Міський благодійний фонд «Здорове місто» в Банска Бистриці, створений у середині 90-х років XX століття. Цей фонд цікавий тим, що стартовий капітал йому надав муніципалітет, втім, довіру громади сформувала не реклама власне фонду, а реальні історії успіху набувачів грантів, вдало поширені місцевими ЗМІ. У результаті цього за 10 років фінансові ресурси фонду з первісних 30 тис. зросли до 700 тис. доларів. Завдяки активній підтримці Інституту

«Відкрите суспільство» у Словаччині засновано ще кілька подібних фондів [1; 8].

Перший ФМГ у Чехії було зареєстровано 1997 року в м. Усті-над Лабем, а у вересні 2006 року засновано Асоціацію фондів громад Чехії (AKN). На сьогодні ФМГ Чехії діють на 12% території країни, надаючи послуги 17% населення [9].

У Польщі перший ФМГ було організовано наприкінці 1998 року в місті Сніжна Гора (Snow Mountain Community Fund) [10]. Фонди місцевих громад продовжують розвиватися і за цей час змогли зайняти свою нішу: стали професійними організаціями й агентами соціальних змін і перетворень у багатьох містах і регіонах Польщі.

На сьогодні у світі налічується вже 1869 фондів у 84 країнах світу, з яких в Північній Америці функціонує 1033 фонди, в Європі – 669, в Азії – 62, в Океанії – 56, в Африці – 32, у Південній Америці – 11 фондів місцевих громад [7].

Як показує практика, фонди місцевих громад з'явилися у найвіддаленіших куточках світу, де про їх існування не знали ще кілька років тому. Завдяки їх діяльності поліпшується стан шкіл та рівень освіти, створюються нові робочі місця, активізується місцеве населення у виявленні та вирішенні соціальних, екологічних, економічних та інших проблем, стимулюється поширення культури пожертвувань тощо. Так, наприклад, у Кенії, фонд під назвою Асоціація розвитку місцевої громади «Makutano» (MCDA) має довгий список досягнень, в числі яких будівництво 9 гребель, 17 свердловин, розробка 4047 га родючої землі [11]. Таким чином в усьому світі громадяни втілюють у життя практику місцевої філантропії, створюючи відповідні фонди місцевих громад, залучаючи все більше і більше ресурсів (не тільки фінансових), реалізуючи різні програми і проекти, які відповідають потребам громад, об'єднуючи при цьому місцевих лідерів та зміцнюючи громадянське суспільство.

Серед причин активного поширення фондів місцевих громад можна назвати розвиток міжнародного співробітництва у сфері благодійництва, зміну впливу місцевих органів самоврядування на місцеву громаду, збільшення соціальних, екологічних та економічних проблем і неможливість вирішення їх традиційними засобами, а також посилення третього сектору, як складової сучасного суспільства [12].

В Україні перший ФМГ засновано 1995 року. Варто зазначити, що на початку свого розвитку ФМГ в Україні мали різні стратегічні завдання: розвиток груп самоорганізації населення та впровадження соціального замовлення; активізація мешканців громад шляхом розвитку місцевих ініціатив; підтримка малозахищених верств населення; розвиток місцевої філантропії. Але власні набутки та ознайомлення із зарубіжним досвідом ФМГ дали змогу діяти саме в тому змістовому полі, яке відрізняє фонди місцевих громад від інших некомерційних організацій, скажімо, збір благодійних коштів і розподіл їх для вирішення місцевих проблем за участі громадськості.

Незважаючи на тривалий період свого снування, на шляху розвитку ФМГ в Україні, як і раніше, стоїть багато труднощів та перешкод, серед яких варто виділити наступні [12]:

– складна процедура реєстрації фонду місцевої громади;

– окремі суперечності у законодавстві, які гальмують розвиток діяльності фондів;

– пасивність громади;

– втрачені традиції усвідомленого «пожертвування» у громадах;

– досить часта зміна представників влади на місцях, що є одним із ризиків для стабільної роботи фондів;

– недостатні моральні та матеріальні способи стимулювання благодійництва у країні;

– упереджене ставлення фінансових контрольних органів до діяльності фондів;

– брак кваліфікованих співробітників та ін.

Пріоритетними сферами діяльності українських ФМГ залишаються наступні: соціальний захист; підтримка громадських організацій; розвиток громади; культура; дозвілля. На жаль, проблеми освіти та охорони здоров'я не знаходять належної уваги в діяльності ФМГ. Тобто діяльність фондів місцевих громад в Україні зосереджена переважно на вирішенні проблем соціального

захисту населення та розвитку відповідних територій.

До того ж українські ФМГ реалізують власні соціальні проекти. Це можна вважати національною особливістю фондів місцевих громад в Україні, оскільки у світовій практиці вони, як правило, виконують роль посередника у процесі збору та ефективного розподілу й використання коштів.

Дослідження показують, що в країнах з менш стимулюючим податковим законодавством, з меншою кількістю забезпечених людей та обтяжливим соціалістичним минулим, умови й можливості для здійснення філантропічної діяльності значно відрізняються від умов США, Канади, Великобританії. Також іншими є й завдання, які вирішують благодійні організації. Але фонди місцевих громад довели, що при збереженні всіх основних характеристик і принципів концепції вони можуть вбудовуватися в місцевий контекст будь-яких співтовариств, успішно адаптуватися до існуючих благодійних традицій, видів доступних ресурсів і потреб громад, набувати унікальної форми, яка відповідає конкретній країні або території. Зокрема, на відміну від США, де переважаюча кількість пожертв у ФМГ надходить у вигляді заповітів від приватних осіб – людей багатих або із середнім статком, у європейських країнах, у т. ч. й в Україні, основними донорами є місцевий бізнес, національні корпорації та держава. А винахідливість, з якою фонди місцевих громад адаптуються у різних соціально-економічних умовах, є основною рушійною силою їх поширення в усьому світі. З появою все більшої кількості ФМГ у різних країнах, більш очевидним стає той факт, що будь-яка країна, регіон або співтовариство можуть знайти спосіб перейняти модель фонду і зробити її своєю [12].

Практика ФМГ в усьому світі доводить їх ефективність і привабливість незалежно від географічного і культурного контексту. Поступово вона, на нашу думку, повинна перетворитися у стратегію розвитку місцевих громад. Підтвердженням цьому є сучасні тенденції функціонування фондів місцевих громад. Так, сьогодні набирає масштабів створення об'єднань фондів місцевих громад. Ця тенденція є однією з актуальних і саме вона створює нові можливості для розвитку місцевої філантропії.

Ще однією тенденцією є поява ФМГ у невеликих населених пунктах, які віддалені від великих промислових центрів. Слід зазначити, що у невеликих населених пунктах ФМГ відіграють надзвичайно важливу роль, виступають драйверами місцевої філантропії та соціального розвитку території. Адже саме ФМГ частково реалізують функцію місцевого самоврядування, оскільки тісно співпрацюють з місцевою владою, сприяють розвитку територій і центрів взаємодії членів громади. Фонди вирішують проблеми благоустрою територій, стимулюють громадське життя, сприяють розвиткові ініціативності, творчості громадян, відроджують парки, завершують будівництво важливих для населених пунктів об'єктів тощо. ФМГ справляють значний вплив на розвиток волонтерського руху на своїх територіях, а волонтери, у свою чергу, є основним людським ресурсом для реалізації програм і проектів фондів. Як свідчить практика, волонтерські акції та громадські заходи є найбільш поширеними формами роботи, їх використовують до 80% ФМГ на малих територіях.

Крім того, ФМГ – це реальна платформа, яка об'єднує різні верстви суспільства, створює нові традиції, які стають загальновизнаними практиками, реалізує довгострокові проекти і програми. У зв'язку з обмеженістю фінансових та інших ресурсів ФМГ використовують креативні підходи для підвищення якості життя своїх громад, створюють нові традиції і події, використовують свята як фандрайзингові заходи. Однією з творчих технологій у діяльності ФМГ є арт-фандрайзинг – організація благодійних вистав і концертів, створення «подій» або відновлення втрачених традицій. За допомогою таких заходів зароджуються нові традиції, підвищується туристична привабливість багатьох території, створюється сприятлива атмосфера для жителів громади.

Висновки. Сьогодні фонди місцевих громад є інституційно розвиненою моделлю місцевої філантропії, яка спрямована на об'єднання ресурсів громади для вирішення спільних проблем. Вона добре зарекомендувала себе в різних спільнотах – у великих і

малих містах, на сільських територіях. ФМГ стають не тільки платформою, яка об'єднує різні ініціативи громадян, а й центрами знань про громаду, її проблеми, ресурси і можливості. Таким чином фонди місцевих громад ставлять за мету не лише об'єднати жителів невеликої території (місцевої громади), але і залучити їх до активних дій з вирішення їх же власних проблем та завдань. Для цього ФМГ акумулюють фінанси, соціальні й екологічні проекти, ідеї, суспільні й адміністративні ресурси, трудові ресурси волонтерів тощо. Управляється така сукупність ресурсів самим співтовариством на основі паритетного представництва в органах управління фонду з боку бізнесу, влади та громадськості абсолютно відкрито та прозоро.

Таким чином, фонди місцевих громад є, з одного боку, демократичним інститутом сучасного суспільства, що спирається на місцеві ресурси, а з іншого боку, універсальною технологією, яка здатна пристосовуватися до найрізноманітніших соціальних та культурних умов. Фонди місцевих громад приваблюють і залучають бізнес своєю незалежністю, знанням місцевих соціально-економічних умов та реальних потреб спільноти.

Для органів місцевого самоврядування та державної влади фонди місцевих громад виступають у ролі незамінних помічників у напрямку розвитку тих чи інших соціальних ініціатив громадян, підвищення самосвідомості і громадянської відповідальності жителів території, поліпшення якості життя, просування населеного пункту на національному та міжнародному рівні. Для ініціативних громадян фонди місцевих громад – це можливість втілити у життя свої ідеї та реалізувати проекти, можливість самореалізуватися і допомогти своїй громаді.

Все більшого значення набуває взаємозв'язок між фондами місцевих громад на світовому рівні для вирішення проблем глобального характеру (зокрема, екологічних, соціальних, культурних тощо). Фонди місцевих громад перетворилися у щось більше, ніж просто модель місцевої благодійної організації і фактично сформували міжнародну мережу філантропії, якій під силу будь-яка проблема.

Що стосується діяльності українських ФМГ, то, незважаючи на цікаві зарубіжні практики, українські фонди використовують свій власний досвід: розвивають громади, залучають людей до вирішення актуальних проблем, формують новий клас благодійників тощо. Фонди місцевих громад стають важливими ресурсними й експертними центрами багатьох українських регіонів.

Література

1. Благодійні інституції України: сучасний стан та перспективи розвитку (за результатами соціологічного дослідження) / Автори: [О. В. Безпалько, Ю. М. Галустян, А. В. Гулевська-Черниш, Г. М. Лактіонова, Л. Б. Магдюк, Д. В. Непочатова, Л. М. Паливода, Г. О. Притиск]; за заг. ред. А. В. Гулевської-Черниш. – К. : Книга плюс, 2008. – 120 с.

2. Фонд громади: нові можливості для бізнесу (брошура для компаній та приватних підприємців) / Автори: О. Вінніков, А. Гулевська-Черниш, Д. Непочатова, Л. Паливода, В. Шейгус; за заг. ред. Л. Паливоди – К. : Книга плюс, 2010. – 24 с.

3. Офіційна сторінка The Cleveland Foundation [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.clevelandfoundation.org

4. Самородов В. Фонды местных сообществ: эффективная благотворительность. Опыт развития фондов местных сообществ в России / В. Самородов, С. Никифорова, Ю. Ходорова. – М. : CAF Россия, 2006. – 136 с.

5. Сохранить равновесие / Charles Stewart Mott Foundation. – Riegle Press, Davison, Michigan, 2008. – 36 p.

6. Офіційна сторінка Community Foundation of the Northern Ireland [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.communityfoundationni.org

7. Офіційна сторінка Community Foundations Atlas [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://communityfoundationatlas.org/explore/#directory=1

8. Офіційна сторінка Банска Бистриці [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.banskabystrica.sk

9. A.K.N. – obcanske sdruzeni [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.akncr.cz

10. Corporate Foundations in Poland. Report on the Survey. – Donnors Forum in Poland. – Warsawa, 2008.

11. Офіційна сторінка Global Fund for Community Foundations [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.globalfundcommunityfoundations.org

12. Шаповал В. М. Фонди місцевих громад – сучасний механізм партнерства влади, бізнесу та громадянського співтовариства / В. М. Шаповал // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №7. – С. 37–41.

References

1. *Blahodiyni instytutsiyi Ukrayiny: suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku (za rezultatamy sotsiolohichnoho doslidzhennya)* [Charitable Institutions of Ukraine: Current State and Development Prospects (based on the results of sociological research)] / Avtory: [O. V. Bezpalko, Yu. M. Halustyan, A. V. Hulevska-Chernysh, H. M. Laktionova, L. B. Mahdyuk, D. V. Nepo-chatova, L. M. Palyvoda, H. O. Prytysk]; za zah. red. A. V. Hulevskoyi-Chernysh. – K. : Knyha plyus, 2008. – 120 p.

2. *Fond hromady: novi mozhlyvosti dlya biznesu (broshura dlya kompaniy ta pryvatnykh pidpryyemtsiv)* [Community Foundation: New Business Opportunities (Brochure for Companies and Private Entrepreneurs)] / Avtory: O. Vinnikov, A. Hulevska-Chernysh, D. Nepochatova, L. Palyvoda, V. Sheyhus; za zah. red. L. Palyvody – K.: Knyha plyus, 2010. – 24 p.

3. *Ofitsiyna storinka The Cleveland Foundation* [Official page The Cleveland Foundation], available at: https://www.clevelandfoundation.org (access date March 31, 2019).

4. Samorodov V. *Fondy mestnykh soobshchestv: effektivnaya blagotvoritelnost. Opyt razvitiya fondov mestnykh soobshchestv v Rossii* [Community foundations: effective charity. Experience in the development of community foundations in Russia] / V. Samorodov, S. Nikiforova, Yu. Khodorov. – M. : CAF Rossiya, 2006. – 136 p.

5. *Sokhranit ravnovesie* [Keep balance] / Charles Stewart Mott Foundation. – Riegle Press, Davison, Michigan, 2008. – 36 p.

6. *Ofitsiyna storinka Foundation of the Northern Ireland* [Official page Foundation of the Northern Ireland], available at: https://www.communityfoundationni.org (access date March 29, 2019).

7. *Ofitsiyna storinka Community Foundations* Atlas [Official page Community Foundations Atlas], available at: http://communityfoundationatlas.org/explore/#directory=1 (access date March 29, 2019).

8. *Ofitsiyna storinka Banska Bistritsi* [Official page Banska Bistrici], available at: http://www.banskabystrica.sk (access date March 29, 2019).

9. *A.K.N. – obcanske sdruzeni*, available at: www.akncr.cz (access date March 29, 2019).

10. *Corporate Foundations in Poland. Report on the Survey.* – Donnors Forum in Poland. – Warsawa, 2008.

11. *Ofitsiyna storinka Global Fund for Community Foundations* [Official page Global Fund for Community Foundations], available at: www.globalfundcommunityfoundations.org (access date March 29, 2019).

12. Shapoval V. M. *Fondy mistsevykh hromad – suchasnyy mekhanizm partnerstva vlady, biznesu ta hromadyanskoho spivtovarystva* [Local community foundations are a modern mechanism of partnership between government, business and civil society] / V. M. Shapoval // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. – 2010. – №7. – P. 37–41.

ФОНДЫ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ КАК ДЕМОКРАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

В. М. Шаповал, д. э. н., профессор, НТУ «Днепровская политехника»

В статье исследованы особенности создания фондов местных сообществ как демократического института современного общества, опирающегося на местные ресурсы, и, одновременно, универсальной технологии, которая способна приспосабливаться к различным социальным и культурным условиям и географическому размещению. Выявлены причины активного распространения фондов местных сообществ в современном обществе, среди которых: развитие международного сотрудничества в сфере благотворительности, изменение влияния местных органов самоуправления на местную общину, увеличение социальных, экологических и экономических проблем и невозможность решения их традиционными средствами, а также усиление третьего сектора как составляющей современного общества.

Анализ функционирования фондов местных сообществ дал возможность доказать их эффективность и привлекательность в современном обществе, показать значимость ФМС как альтернативного инструмента обеспечения и поддержания качества жизни населения на конкретных территориях. Доказано, что развивая местную филантропию, активизируя местное население и мобилизуя ресурсы общества, ФМС выступают одним из механизмов объединения местной власти, бизнеса и гражданского общества, помогая таким образом реализовать принципы демократии независимо от географического и культурного контекста.

На основе изучения практик фондов местных сообществ выявлены современные тенденции их функционирования как в Украине, так и в мире в целом, среди которых: появление ФМС в небольших населенных пунктах, отдаленных от крупных промышленных центров; создание объединений фондов местных сообществ; преобразование ФМС в важные ре-

сурсные и экспертные центры; зарождения новых традиций и реализация креативных технологий в своей деятельности; расширение взаимосвязи между фондами местных сообществ на мировом уровне для решения проблем глобального характера (экологических, социальных, культурных и т.д.) и формирование, таким образом, международной сети филантропии.

Ключевые слова: фонды местных сообществ, партнерство, бизнес, власть, местная община, универсальная технология, филантропия, инициативы, ресурсы.

LOCAL COMMUNITIES FUNDS AS A DEMOCRATIC INSTITUTION OF MODERN SOCIETY

V. M Shapoval, D.E., Professor, NTU «Dnipro Polytechnic»

The features of establishing local community funds are studied as a democratic institution of modern society with the focus on local resources, as well as a universal technology able to adapt to a wide variety of social and cultural conditions and geographic location. The reasons for the active spread of local community funds in modern society are revealed, including the development of international cooperation in the field of philanthropy, change in the influence of local self-governing authorities on the local community, aggravation of social, environmental and economic problems and impossibility of solving them in traditional ways, as well as strengthening of the third sector, as a component of modern society.

The analysis of the functioning of local community funds made it possible to prove their effectiveness and attractiveness in the modern society, to show the significance of local community funds as an alternative tool for ensuring and maintaining the quality of life of the population in certain territories. It is proved that through developing local philanthropy, activating the local population and mobilizing community resources, local community funds are parts of the mechanisms for the unification of local authorities, business and civil society, thus helping to implement the principles of democracy, regardless of geographical and cultural context.

Based on the study of the practices of local community funds, current trends in their functioning in Ukraine and in the world as a whole are identified, in particular: the appearance of local community funds in small settlements that are far from large industrial centers; creation of associations of funds of local communities; transformation of local community foundations into important resource and expert centers; the emergence of new traditions and the implementation of creative technologies in their activities; the expansion of the interconnection between the funds of local community at the world level for addressing global problems (environmental, social, cultural, etc.) and thus forming an international network of philanthropy.

Keywords: local community foundations, partnership, business, government, local community, universal technology, philanthropy, initiatives, resources.

Надійшла до редакції 16.11.18 р.

УДК 316.323.65

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Л. Б. Баранник, д. е. н., професор, baranniklb@gmail.com, В. М. Черба, к. н. з держ. упр., 1cherbavita@i.ua, Університет митної справи та фінансів

У статті проаналізовано окремі аспекти розвитку соціального капіталу в Україні в умовах глобалізаційних викликів. Досліджено наукові підходи до дефініції «соціальний капітал». Підкреслено, що незважаючи на визнані науковим співтовариством концепції соціального капіталу авторитетних західних науковців, це поняття є полісемантичним й має розпливчасту природу. Через розмитість даного поняття дослідники здійснюють його вимір різними способами залежно від контексту дослідження. Запропоновано розглядати поняття «соціальний капітал» як певний суспільний ресурс, що передбачає врахування і соціальних відносин (у тому числі соціально-трудових), і певних індикаторів соціального розвитку країни (народжуваність, рівень освіти, стан здоров'я населення, зайнятість суспільно корисною діяльністю тощо).

Безпосереднім предметом дослідження даної статті є вплив глобалізації на соціальний капітал у формі соціально-трудових відносин. Названо основний глобалізаційний ризик сучасного розвитку українського суспільства – суттєве зменшення чисельності економічно активного населення. Підкреслено, що ця тенденція набула небезпечного характеру. Аналізуються причини, що її спровокували. Серед них – безробіття, низька оплата праці, розширення від-критості економіки, зростаюча мобільність робочої сили, недоліки вітчизняної системи освіти. Зазначено, що особливо негативну роль у цьому процесі відіграє політика окремих європей-ських країн щодо залучення іноземних «гастарбайтерів».

Запропоновано систему заходів протидії негативним тенденціям, зокрема, створення нових робочих місць в реальному секторі економіки, розвиток соціальної інфраструктури, впровадження державних програм (держзакупівель), спрямованих на підтримку вітчизняного виробника, економічні реформи тощо. Підкреслено необхідність посилення законодавства до підприємств, які штучно доведено до банкрутства аж до реприватизації або націоналізації.

***Ключові слова**:* соціальний капітал, глобалізаційні виклики, безробіття, міграція, економічно активне населення, державна політика зайнятості, мобільність робочої сили.

Постановка проблеми. Сучасний глобалізований, швидко мінливий світ характеризується масштабними процесами інформатизації, інтеграції, міграції. Глобалізаційні виклики змінюють наше сьогодення та майбутнє, актуалізують подолання кризових явищ, узагальнення світового досвіду регулювання сучасного соціально-економічного розвитку та суспільних відносин. Україна не стоїть осторонь світових процесів і шукає свій вектор руху. «Розбудовуючи засади нового демократичного суспільства ліберального зразка, в якому провідну роль відіграє приватна власність, а регулювання економіки здійснюється переважно за рахунок ринкових регуляторів, наша країна дуже довго йшла шляхом імплементації у вітчизняний економічний і політичний простір інститутів, які продемонстрували високу ефективність у розвинених країнах світу» [1, с.26]. Однак, як показала практика, це не завжди було правильно, оскільки не бралися до уваги різні історичні умови розвитку, національна специфіка, особливості суспільної свідомості. А розуміння того, як здійснювати трансформацію «від соціалізму до капіталізму», було надто заідеалізованим і часто хибним.

© 2018. L.B. Barannik, D.E., V.M. Cherba. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Знадобився не один «Майдан», для того, щоб українці усвідомили, що економічні успіхи є синтезом не тільки наявного природного та технологічного потенціалу країни, а й тих цінностей, які поділяють люди, їх соці-альних взаємозв'язків та норм, що регулюють відносини у різних сферах суспільної діяльності. У цьому контексті стає важливим аналіз стан соціального капіталу формування у нашому суспільстві достатньої величини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальний капітал у різних його формах і проявах є предметом пильної уваги науковців. Мова про це поняття активно розпочалась в науковому середовищі наприкінці минулого століття. Значний внесок в дослідження поняття «соціальний капітал» зробили такі зарубіжні вчені, як Р. Барт [2], У. Бейкер [3], П. Бурдьйє [4], Дж. Коулман [5], Р. Патнам [6], Ф. Фукуяма [7] та багато інших. Серед вітчизняних учених теоретичні та прикладні аспекти соціального капіталу досліджують В. М. Геєць [8], О. А. Грішнова [9], В. П. Єлагін [10], О. Г. Сидорчук [11] та інші. У роботах названих авторів розглядаються теоретико-методологічні основи дослідження сутності соціального капіталу, підходи до моделювання стратегій його трансформації в умовах України. Серед робіт останнього часу варто особливо виділити колективну монографію «Соціальний капітал України: теоретико-методологічні основи формування», виданій у Раді з вивчення продуктивних сил України НАН України [12], достатньо цікавою й ґрунтовною є наукова стаття Ю. І. Пилипенко та Д. Д. Алексєєнко, яка присвячена з'ясуванню залежності соціально-економічного розвитку суспільства від якості соціального капіталу, а також взаємозв'язку між соціальним капіталом і громадянським суспільством [1].

Не дивлячись на вагомий науковий доробок учених, зауважимо, що тема соціального капіталу не може бути вичерпною. Швидко змінюються життєві реалії, що накладає свій відбиток на стан суспільства, на перебіг соціальних процесів та необхідність їх оцінки та прийняття відповідних управлінських рішень. Отже, проблема стану та розвитку соціального капіталу набуває нових аспектів.

Теоретичні напрацювання щодо цієї проблематики більш-менш повно і ясно надають характеристику соціального капіталу як наукової дефініції. Наразі постає необхідність в більшій мірі зосередитись на прикладних аспектах його функціонування в умовах глобалізаційних викликів, особливо тому, що під їх впливом соціально-економічні зміни для українського суспільства надто відчутні. Крім того, на даному етапі існує величезний інтерес до феномену глобалізації і в той же час ще не досягнуто глибокого розуміння його сутності й повного усвідомлення позитивного та негативного впливу на соціум.

Неможна не погодитися з українським науковцем О. Г. Сидорчук, яка справедливо зауважує, що поки що «Україні не вдається реалізувати потужний потенціал: пошук резервів у сфері економіки, управління супроводжується нехтуванням таким ресурсом як соціальний капітал, який має властивість конвертуватися у капітал економічний» [11, с.3]. Нині недостатньо висвітленою є проблема соціально-трудових відносин в контексті використання власного людського, а саме трудового, потенціалу нашої країни.

Формулювання мети статті. Мета статті – з'ясувати питання, яким чином змінюється стан соціального капіталу в Україні під впливом глобалізаційних процесів і які наслідки це має для економіки нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «соціальний капітал» є багатоаспектним й, так би мовити, полісемантичним. Воно використовується в соціології, економічній теорії, політології. Це поняття введене французьким соціологом П'єром Бурдйє (Pierre Bourdieu) в статті «Форми капіталу» (1983) для позначення соціальних зв'язків, які можуть виступати ресурсом отримання вигоди [4]. Згідно ще одного дослідника соціального капіталу, професора соціології Каліфорнійського університету Джонатана Тернера, «соціальний капітал – це ті сили, які збільшують потенціал економічного розвитку суспільства шляхом створення і підтримки соціальних зв'язків і моделей соціальних організацій» [13]. Отже, соціальний капітал, будучи продуктом суспільного виробництва, «є груповим ресурсом і не може бути виміряним на індивідуально-

му рівні. Зв'язки між економічним розвитком суспільства і розміром сукупного соціального капіталу опосередковані політичним ладом, релігійними традиціями, домінуючими цінностями» [14]. Джерела цієї ідеї можна знайти у А. де Токвіля, Г. Зіммеля, А. Дюркгейма, М. Вебера та інших учених, працюючих в галузі соціальної теорії. Послідовники Бурдйє використовують в основному якісні, етнографічні та історичні методи оцінки соціального капіталу [15]. Концепт «соціальний капітал» був викладений Дж. Коулманом в статті «Соціальний капітал у виробництві людського капіталу», де він представлений як фактор соціально-трудової мобільності в умовах інформаційного суспільства [5]. У такій інтерпретації соціальний капітал набув широкого сприймання серед економістів.

Соціальний капітал втілюється у людських взаємовідносинах, його часто ототожнюють із людським капіталом. Це не дивно. «Капітал застосовується до все більшого числа соціальних сил, що впливають на економічний розвиток» [16]. Так, за Дж. Філдом, соціальний капітал представляє собою перш за все зв'язки між людьми, формами якого є, з одного боку, структурний капітал, що враховує інституціональний аспект спілкування, а з іншого – когнітивний капітал, який ґрунтується на таких факторах, як довіра, відносини та цінності [17]. Нині існує безліч подібних визначень і понять (наприклад, культурний капітал, громадський капітал і т. п.), які об'єднує спільна ідея про необхідність врахування характеристик соціуму, в частині взаємовідносин між людьми, при визначенні основних чинників, що впливають на ефективність дій по досягненню суспільно значущих цілей. Через розмитість поняття «соціальний капітал» вимірюють різними способами залежно від контексту дослідження. Авторами даної статті розглядається концепція соціального капіталу як певного суспільного ресурсу, що передбачає врахування і соціальних відносин (у тому числі соціально-трудових), і певних індикаторів соціального розвитку країни (народжуваність, рівень освіти, стан здоров'я населення, зайнятість суспільно корисною діяльністю тощо). Оскільки ми поставили перед собою іншу мету дослідження, то зупинятися на більш глибокому роз'ясненні нашої позиції вбачаємо недоцільним.

Як ми вже зазначили вище, глобалізація нині є особливим фактором впливу на стан соціального капіталу. Здебільшого, під глобалізацією розуміють поступове утворення єдиного світового простору, де вільно переміщуються фактори виробництва: капітал, робоча сила, товари, послуги, інформація й формується єдине інституційне середовище. Існує досить широкий спектр підходів до визначення даного поняття. Але характерною ознакою глобалізації одностайно визнається інтенсифікація обміну ідеями, інформацією, товарами, стандартами тощо. Глобалізація є процесом збільшення впливу різноманітних чинників на соціальну реальність в окремих державах. Такі інтенсивні процеси не завжди сприяють позитивному розвитку, не всі держави можуть своєчасно та правильно відреагувати на проблеми, що виникають. Ці проблеми свого роду глобальними викликами. Однак, багато експертів покладає на глобалізацію великі надії щодо вирішення складних економічних проблем планетарного та гло-бального характеру. Незважаючи на те, що вивчення процесів глобалізації активно проводять потужні дослідні центри світу, такі як Колумбійський університет (США), Європейський інститут технологічних досліджень майбутнього (IPTS, Іспанія) та інші, стає очевидним, що відповіді на запитання цивілізаційних викликів попереду. Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) у Давосі в 2017 р. підтверджується невтішна тенденція. Згідно з Global Risks Report 2017, міжнародними експертами визначено 30 глобальних ризиків та 13 тенденцій, що можуть посилити їх або змінити їхнє співвідношення [18]. Найбільшими глобальними ризиками визнано природні ризики (зміна клімату, водні катастрофи і т. п.).

Для України вплив природних глобальних ризиків не є досить відчутним через вдале географічне положення. Отже, суттєвих дестабілізаторів природного характеру для економіки України немає. Друге місце відведено геополітичним ризикам – великим терористичним актам та міждержавним конфліктам. Геополітичну напругу підтримує і нездатність державної влади до ефективного управління. Ризики конфліктів посилюються

технологічними нововведеннями, такими як штучний інтелект, робототехніка, гонка озброєнь. Згідно зі звітом ВЕФ, на третьому місці – технологічні ризики, такі як викрадення персональних даних або махінації з ними, масштабні кібератаки [там само]. Останній вид ризику є найбільш вірогідним технологічним ризиком майбутнього десятиліття. Деструктивний вплив технологій на економіку буде невпинно посилюватись через стрімкий розвиток робототехніки, сенсорів і «машинного навчання», витісняючи людську працю зі сфери послуг. В 2017 р. визнано новий ризик «неефективності регіонального та глобального управління», який означає нездатність регіональних і міжнародних структур вирішувати економічні, геополітичні та екологічні проблеми. Соціальні та економічні ризики також увійшли до десяти глобальних ризиків – це масштабна примусова міграція, незаконна торгівля, включаючи відмивання грошей та контрабандні операції. До незаконної торгівлі віднесено такі протиправні дії, як незаконний рух фінансових ресурсів, виробництво та розповсюдження контрафактної продукції, ухилення від податків, організована злочинність. Усі вони підривають економічну, соціальну, регіональну та міжнародну взаємодію та сталий розвиток світової спільноти [19–21].

З ростом технологій скорочується потреба у великій кількості працівників, з'являється зайва робоча сила. Це явище набуло значних масштабів у всьому світі. Багато експертів однією з найбільших глобалізаційних загроз називають зростання безробіття. Відсутність роботи є головною причиною бідності, маргіналізації суспільства, появи конфліктів та суспільної деградації. Це індикатор стану соціального капіталу. Міжнародна організація праці (МОП) в 2018 р оприлюднила доповідь «Світова зайнятість та соціальний прогноз». Згідно з даними МОП, рівень безробіття в світі в 2017 р. побив черговий рекорд, склавши 5,6%, або 192,7 млн осіб, що на 2,6 млн осіб більше, ніж в 2016 р. У 2019 р., як вважають в МОП, кількість безробітних у світі зросте до 193,6 млн осіб [22]. МОП стурбована браком робочих місць з гідними умовами праці та необхідністю забезпечити більш рівномірний розподіл доходів. 300 млн робочих живуть в умовах крайньої бідності (менше 1,90 дол США в день) [22, с.8]. «Не дивлячись на стабілізацію показника безробіття, дефіцит гідної праці залишається поширеним: глобальна економіка все ще не створює достатньо робочих місць. Необхідні додаткові зусилля для підвищення якості роботи і забезпечення рівномірного розподілу доходів», – підкреслив генеральний директор МОП Гай Райдер [22]. Як тенденції світової економіки в 2018 р. експерти назвали перелив робочої сили з промисловості в сферу послуг і передчасну деіндустріалізацію країн, зростання вразливої зайнятості.

У доповіді МОП 2019 р. «Працюйте на світле майбутнє» йдеться про необхідність більше вкладати інвестицій в можливості людей, в гідну і стабільну роботу, в інститути праці. МОП пропонує орієнтований на людину порядок денний, що зміцнить соціальний контракт, поміщаючи людей і роботу, яку вони виконують, в центр економічної і соціальної політики та ділової активності [23, с.11].

Україні в тій чи іншій мірі притаманні перелічені вище ризики. Однак, у межах однієї статті зробити аналіз їх усіх неможливо. На нашу думку, основним глобалізаційним викликом для нашої країни стало суттєве зменшення чисельності економічно активного населення. За даними Держстату України, за останні 17 років кількість економічно активного населення в нашій країні зменшилась на 3,96 млн осіб. (табл.1).

Економічно активне населення – це зайняті економічною діяльністю, особи у віці 15–70 років та безробітні (у визначенні МОП, це – особи у віці 15–70 років (як зареєстровані, так і незареєстровані в державній службі зайнятості)). Варто зазначити, що ті ж самі експерти МОП вважають, що можна поняття «економічна активність» застосовувати до населення, групи чи особи й за межами 15–70 років. Між іншим, за статистикою економічно неактивне населення в нашій країні в 2017 р. становить 10,9 млн осіб, у тому числі: 53,6% його складають пенсіонери, 20,7% – учні і студенти денної форми навчання; 22,0% – особи, що перебувають на утриманні; 1,1% – через стан здоров'я та 2,6% – через інші різні причини. Тут, до речі, прихований великий трудовий потенціал,

який можна залучати через різні програми зайнятості, як це роблять окремі розвинені країни.

Таблиця 1

Рівень безробіття у 2000 р. та з 2013 по 2017 рр. (кількість населення, тис. осіб)

Рік	Всього населення	Економічно активне населення	Безробітне населення	Рівень безробіття (%)	Зареєстровані безробітні	Рівень безробіття в відсотках до попереднього року
2000	48923,2	21150,7	2630,0	12,4	1178,7	-
2013	45426,2	20478,2	1576,4	7,7	487,6	62
2014	42928,9	19035,2	1847,1	9,7	458,6	82
2015	42760,5	17396,0	1654,0	9,5	461,1	76,6
2016	42584,5	17303,6	1677,5	9,7	407,2	82
2017	42386,4	17193,2	1697,3	9,9	352,5	79,8

Джерело: [24]

**Примітка:* з 2014 р. – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Причин зменшення економічно активного населення чимало. Воно зменшується за рахунок природного скорочення, високого рівня дитячої смертності та працюючого населення, анексії Криму, війни на Сході країни та викликаною цим еміграцією людей в інші країни, внутрішніх кризових процесів. Безперечно, на відтік робочої сили сильно впливає безробіття та низька заробітна плата. Українська економіка є молодою ринковою економікою, а це означає, що має розвиватися підприємництво, з'являтися нові професії, нові сфери прикладання праці. Виходить, що принцип економічної свободи «Laissez-faire», який є домінантним в ринковому механізму, в нашій економіці не спрацьовує. Найменший рівень безробіття 6,9% було зареєстровано в 2007 і 2008 роках. Останні п'ять років рівень безробіття був у межах 9–10% (табл. 1). Держстат сповіщає, що в 2018 р. рівень безробіття в країні поступово знижується і, за підсумками першого кварталу, становив 9,7% проти 9,9% кварталом раніше [25]. Але ж спостерігається і зменшення економічно активного населення (табл. 1). Так, в 2017 р. в Україні проживало 17,9 млн осіб економічно активного населення у віці від 15 до 70 років, з них працездатного віку – 17,2 млн, зайняте населення працездатного віку становило 15,5 млн осіб.

Статистика ООН по Україні за 2017 р. показує, що українців у віці від 20 до 59 років (тобто працездатного віку) – 25,2 млн осіб. Якщо співставити міжнародні та українські дані, то в Україні працюють 15,5 млн. осіб працездатного віку, а могли б працювати 25,2 млн. Така «роз-біжність» має пояснення. Насамперед це нелегальна зайнятість. Ця проблема не є суто українським явищем. За оцінками ОЕСР, на по- чатку 2000-х років за наявності у світовій економіці майже 1,2 млрд. офіційних робочих місць понад 1,8 млрд населення працювало нелегально. У постсоціалістичних країнах ЄС цей показник становить 26% ВВП, в ЄС (15) – 17,4 %, що майже втричі менше, ніж в Україні (52,8%) [26, с.44].

Наразі масштаби тіньової економіки в Україні є вражаючими. Експерти МВФ відмічають, що середній розмір тіньової економіки України в 2017 р. становить 44,8% ВВП (за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, 33%), у той час як у розвинених країнах цей показник знаходиться в межах 7–15% ВВП. Вочевидь, МВФ і МЕРТ користуються різними методиками. Експерти використовували методику ОЕСР 2016 р., що враховує і в «неспостережуваних» секторах економіки, в тому числі, незаконну активність (виробництво ВВП, що припадає на чисто кримінальну діяльність), «статистичне підпілля» (законну економіку, але яка не обчислюється статистикою), виробництво для власних потреб домогосподарств, методи явно враховують і «тінь», створену для відходу від податків [27]. Дестабілізуючими факторами названі нові форми зайнятості (індивідуалізація умов найму, тимчасові контракти) і глобалізація ринку праці.

Зменшення економічно активного населення пов'язане не тільки з безробіттям, а із розширенням мобільності робочої сили. Масова міграція населення приймає глобальний характер і перетворюється на джерело загострення соціально-економічного становища в окремих країнах, у світі загалом. Міжнародна організація з міграції оцінює можливе потенційне збільшення кількості міжнародних трудових мігрантів у короткостроковій перспективі на 41%. Серед потенційних трудових мігрантів майже половина – віком від 18 до 29 років [28]. В Україні декілька останніх років активно відбувається масштабний відтік робочої сили. Зазначена тенденція набула небезпечного характеру. Вона обертається нестачею ресурсів для економічного і соціального розвитку нашої країни. Особливо вразила пенсійне забезпечення. УНІАН із посиланням на Ольгу Крентовську, першого заступника міністра соціальної політики України, зазначає, що попит на українських заробітчан найбільше зростає в Польщі, Словаччині, Литві і Хорватії. Так, за підрахунками Союзу підприємців і роботодавців Польщі, для підтримки зростання економіки цієї країни необхідно залучити 5 млн емігрантів, а загальна кількість виданих запрошень на роботу в 2018 р. для українців складе 3 млн [28]. До Мінсоцполітики надійшов запит Міністерства праці, соціальних справ та сім'ї Словаччини. Вони повідомили, що у зв'язку з розширенням виробництва існуючих підприємств в країні та будівництва нових заводів в найближчі 3-6 місяців в Словаччині прогнозується значний дефіцит робочої сили на рівні 70–100 тис. осіб. Вирішити цю проблему словацький уряд планує за рахунок залучення працівників, в тому числі з України. Чехія офіційно потроїла норми трудових мігрантів. Тому міграційні процеси в найближчі роки можуть посилитися [там само].

Дехто з українського політикуму пропонує відтік робочої сили компенсувати залученням в країну «гастарбайтерів» із інших країн. На такі сентенції можемо відповісти, що приплив дешевої робочої сили ззовні в Україну не такий небезпечний, як для країн ЄС, проте він може загострити конкуренцію на ринку праці і привести до ускладнення міжетнічних відносин, росту націоналізму. Негативні наслідки переміщення робочої сили вже давно визнані як потенційна небезпека, яка в багатьох країнах є цілком реальною. Тому майже всі держави ввели ті чи інші форми контролю над вільним переміщенням робочої сили.

Економічні труднощі, які виникли в Україні у зв'язку з переходом до ринкових відносин істотно вплинули на інтенсивність і територіальні напрями міграцій. Ще один додатковий ризик для українського ринку праці – збільшення кількості студентів, що навчаються за кордоном. За останні три роки кількість охочих навчатись у провідних світових вишах зросла щонайменше на 10 відсотків. Завдяки популярним навчальним програмам (Erasmus Mundus, Fulbright Program, Muskie і UGRAD) щороку за кордон виїжджає близько 20 тисяч українців. Соцопитування стверджують, що понад половини української молоді у віці від 18 до 29 років нині готові емігрувати. За даними МІОК, до 2025 р. здобувати закордонну освіту будуть близько 8 млн молодих людей. 50 відсотків студентів обирають країни, де є можливість залишитися принаймні на 1–2 роки для роботи після закінчення навчання. Україна є активною учасницею міжнародних освітніх і наукових обмінів, але академічна мобільність українських студентів має асиметричний характер: за кількісними показниками потік української мобільної молоді за кордон перевищує вхідний потік. Є декілька причин, чому українські випускники обирають зарубіжні виші. По-перше, українська освітня система має багато недоліків і слабких місць. Останнім часом різко зменшились держзамовлення на підготовку фахівців. По-друге, українські абітурієнти бажають поїхати за кордон на постійне місце проживання через вищий рівень життя та кар'єрні перспективи. По-третє, зарубіжні ВНЗ виділяють все більше безкоштовних місць для талановитої молоді, а на навчання на контрактній основі пропонують деякі знижки [29].

Колосальною проблемою є виїзд із країни вітчизняних спеціалістів, кожен 25–26 має вищу освіту. 30% від'їжджаючих становлять лікарі та медичні працівники. Через декілька років Україна може втратити значну частину науково-технічної еліти. Вже сьогодні прослідковується динаміка зменшення чисельності науковців та кількості організацій, які

здійснюють наукові дослідження й розробки. Важливий мотив – матеріальне забезпечення працівників наукової й освітянської сфер. За даними The New York Times, викладачів найбільше цінують у Канаді, США, Італії, Великобританії, Саудівській Аравії, Південній Африці, де їхня місячна зарплата в середньому сягає еквіваленту $5000–9000. За останні роки суттєво зросли оклади професури в Індії, перевищивши позначку $7000. Навіть у Китаї, де ще кілька років тому науковці отримували близько $250–300, влада збільшила їхні оклади в рази, адже розвиток науки й освіти є частиною національної програми економічного зростання КНР. В Україні ж, за даними Міжнародного фонду досліджень освітньої політики і Держслужби статистики, середньомісячна зарплата викладачів і науковців коливається в межах від $100 до $300. Це вже призвело до невтішної тенденції: за різними оцінками, щорічно з України їде від 6000 до 9000 представників інтелектуальних професій [30].

«Прогресуюча інфляція, девальвація національної валюти, реалізація антисоціальної політики у визначенні тарифів на житлово-комунальні послуги, ціни на газ та електроенергію для населення, скасування державного регулювання цін на соціально значущі продукти, звела практично нанівець досягнення Уряду у підвищенні мінімальної заробітної плати та певному осучасненні пенсій із запровадженням у 2017 р. пенсійної реформи» [31, с.12].

Висновки. Аналіз сучасних тенденцій навколо соціального капіталу під впливом глобалізаційних ризиків показав, що соціальний капітал отримав настільки велике значення, що в провідних країнах його збереження й зростання стає державним завданням. Приклад показує Китай, де у 2020 р. планують ввести систему розвитку соціального капіталу на національному рівні. Держава здійснює прямий та опосередкований вплив на розвиток соціального капіталу через формування відповідної стратегії державного регулювання. Українському уряду вкрай необхідно звернути увагу на проблему скорочення економічно активного, у тому числі працездатного, населення. Стратегія розвитку України повинна передбачати такі заходи по формуванню соціального капіталу, що сприятиме створенню умов для його розвитку у різних формах, оскільки саме соціальний капітал, згідно з твердженням Ф. Фукуями, має «прихований резерв, який спрямовує розвиток суспільства» [7]. Система заходів протидії тенденції скорочення економічно активного населення має включати створення робочих місць, реприватизацію або націоналізацію підприємств, приватизованих у 1990-х роках, які доведено до банкрутства або збиткових; створення сприятливих умов для ведення бізнесу через зниження податків та розширення системи держзакупівель; державні програми, такі як «Розвиток сільської медицини», «Житло молодим фахівцям», програми розвитку соціальної інфраструктури в депресивних регіонах тощо. Організаційно-економічні механізми, які можуть сприяти розвитку соціального капіталу, повинні бути спрямовані на формування відносин довіри між державою, бізнесом і суспільством, залучення населення та бізнесу до вирішення суспільних проблем, взаємодії держави і громадських інститутів, формування соціальної солідарності в суспільстві.

Література:

1. Пилипенко Ю. І. Соціальний капітал як чинник економічного розвитку суспільства / Ю. І. Пилипенко, Д. Д. Алексєєнко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. – Одеса : Одеський національний економічний університет. – 2018. – № 1 (65). – С. 24–34.
2. Burt R. S. Structural Holes: The Social Structure of Competition / R. S. Burt. – Cambridge, MA. Harvard University Press, 1992.
3. Baker W. Market networks and corporate behavior / W. Baker // American Journal of Sociology. – 1990. – Vol. 96.
4. Бурдье П. Формы капитала. Пер. с англ. М. С. Добряковой / П. Бурдье // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5. – С. 60–74.
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121–139.
6. Патнам Р. Творення демократії. Традиції громадської активності в сучасній Італії / Р. Д. Патнам, Р. Леонарді, Р. Й. Нанетті. – К. : Основи, 2001. – 302 с.
7. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 730 с.
8. Геєць В. М. Розвиток соціального капіталу – найбільше багатство у світі: Електронний ресурс / В. М. Геєць. – Віче: журн. Верх. Ради України. – Режим доступу: http://www.viche.info/journal/2359. – 2011. – № 1.
9. Грішнова О. А. Соціальний капітал у системі економічних ресурсів / О. А. Грішнова, І. Ю.

Кочума. – Соціоекономіка: Зб. наук. праць. – 2009. – № 4. – С. 38–49.

10. Єлагін В. П. Про сутність поняття «соціальний капітал» та його роль у процесі розбудови соціальної держави / В. П. Єлагін // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 1. – С. 46–55.

11. Сидорчук. О. Г. Механізми формування соціального капіталу (державно-управлінський аспект) Автореф. канд. наук з держ. упр., – Львів : Львівський регіональний інститут державного управління національної академії державного управління при Прези-дентові України, 2007. – 21 с.

12. Соціальний капітал України: теоретико-методологічні основи формування: монографія / за ред. С. І. Бандура. – К. : НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України, 2010. – 210 с.

13. Turner J. The Formation of Social Capital // Social Capital: A Multifaceted Perspective / [edited by] Partha Dasgupta, Ismail Serageldin. Washington, 2000 D.C.: World Bank, c.2000, xii, 424 p.: ill.; 25 cm.

14. Сивуха С. В. Капитал социальный. Социологическая энциклопедия / С. В. Сивуха – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bourdieu.name/content/social-capital

15. Стрельникова Л. В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов / Л. В. Стрельникова // Общественные науки и современность. – 2004. – №2. – С. 33-41.

16. Turner J. The formation of social capital [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/255610686_The_formation_of _social_capital

17. Field J. Social Capital. L. N.V.: Rutledge, 2008, 168 p.

18. The Global Risks Report 2017 / Marsh & McLennan Companies Zurich Insurance Group // 12th Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Risks Team. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/ docs/GRR17 _Report_web.pdf.

19. Тулуб О. М. Глобальні виклики XXI століття: тенденції та ризики в умовах інформаційної економіки. / О. М. Тулуб // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 31–38.

20. Баранник Л. Б. Проблемы человеческого развития и социальная политика государств в условиях глобализационных процессов / Л. Б. Баранник // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. – № 2. – С. 48–58.

21. Баранник Л. Б. Модернізація соціальної функції бюджету України в умовах посилення глобалізаційних викликів / Л. Б. Баранник, Т. М. Черкавська // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2016. – № 2. – С. 39–46.

22. World Employment and Social Outlook – Trends 2018. International Labour Office. Geneva: ILO, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/ documents/publication/wcms_615594.pdf

23. Work for a brighter future. Global Commission on the Future of Work. International Labour Office – Geneva: ILO, 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ilo.org/ wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/ documents/publication/ wcms_ 662410.pdf

24. Демографічна та соціальна статистика / Ринок праці / Зайнятість та безробіття [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp.htm

25. Рівень безробіття в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2017

26. Рязанова Н. С. Фінансове рахівництво як інформаційно-інфраструктурна підсистема мікроекономіки / Н. С. Рязанова, В. М. Федосов // Фінанси України. – 2016. – № 10. – С. 39–64.

27. МВФ назвал ошеломляющий размер теневой экономики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://strana.ua/news/ 123178-mvf-nazval-oshelomljajushchij-razmer-tenevoj-ekonomiki-ukrainy.html

28. Міграція з України зростає і наближається до критичної. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nv.ua/ukr/ukraine/events/mihratsija-z-ukrajini-zrostaje-i-nablizhajetsja-do-kritichnoji-2462687.html

29. Черба В. М. Причини освітніх міграцій українських студентів за кордон / В. М. Черба, Г. Д. Тоболь, Д. В. Мушкатьорова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 12. – С. 68-72.

30. Черба В. М. Інноваційний потенціал України / В. М Черба, В. В. Криша // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 13. – С. 37–42.

31. Щорічна доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини про стан дотримання прав і свобод людини і громадянина в Україні 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ombudsman.gov.ua/files/Dopovidi/Report-2018-1.pdf.

References

1. Pylypenko Yu. I. *Sotsialnyi kapital yak chynnyk ekonomichnoho rozvytku suspilstva* [Social capital as a factor in the economic development of society] / Yu. I. Pylypenko, D. D. Aleksieienko // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: zb. nauk. pr. – Odesa : Odeskyy natsionalnyy ekonomichnyy universytet. – 2018. – № 1 (65). – P. 24–34.

2. Burt R. S. Structural Holes: The Social Structure of Competition / R. S. Burt. – Cambridge, MA. Harvard University Press, 1992.

3. 3. Baker W. Market networks and corporate behavior / W. Baker // American Journal of Sociology. – 1990. – Vol. 96.

4. Burde P. *Formy kapitala* [Forms of capital] / per. s angl. M. S. Dobryakovoy // Ekonomicheskaya sotsiologiya. – 2002. – T. 3–5. – P. 60–74.

5. Koulman Dzh. *Kapital sotsialnyy i chelovecheskiy* [Social and human capital] / Dzh. Koulman // Obschestvennyie nauki i sovremennost. – 2001. – № 3. – P. 121–139.

6. Patnam R. *Tvorinnya demokratiyi. Tradytsiyi*

Hromadskoyi aktivnosti v suchasniy Italii [Creation of Democracy. Traditions of social activity in modern Italy], R Patnam. R. Leonardi, Y. Nanetti. – Kyiv : Osnovy, 302 p.

7. Fukuyama F. *Doverie: sotsialnyie dobrodeteli i put k protsvetaniyu* [Trust: social virtues and the path to prosperity] Per. s angl. / F. Fukuyama. – M. : OOO «Izdatelstvo ACT», 2004. – 730 p.

8. Geets V. M. *Rozvytok sotsialnogo kapitalu – naybilshe bahatstvo u sviti* [The development of social capital – the greatest wealth in the world]. – Viche: zhurnal. Verkhovnoyi. Rady Ukrayiny. – № 1. – available at: http://www.viche.info/journal/2359

9. Hrishnova O. A. *Sotsialnyy kapital u systemi ekonomichnykh resursiv* [Social capital in the system of economic resources] – Sotsioekonomika: – Zb. nauk. Prats. – № 4.– P. 38–49.

10. Yelahin V. P. *Pro sutnist ponyattya «sotsialnyy kapital» ta yoho rol u protsesi rozbudovy sotsialnoyi derzhavy* [On the essence of the concept of «social capita»» and its role in the process of building a social state] / V. P. Yelahin // Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnya. – 2011. – № 1. – P. 46–55.

11. Sydorchuk. O. H. *Mekhanizmy formuvannia sotsialnoho kapitalu (derzhavno-upravlinskyy aspekt)* [Mechanisms of formation of social capital (state-management aspect)] Avtoref. kand. nauk z derzh. upr. – Lviv : Lvivskyy rehionalnyy instytut derzhavnoho upravlinnia natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy, 2007. – 21 p.

12. *Sotsialnyy kapital Ukrainy: teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannia*: monohrafiia [Social capital of Ukraine: theoretical and methodological foundations of formation] / S. I. Bandur, L. H. Bohush, T. A. Zaiats ta in.; za red. S. I. Bandura. – K. : NAN Ukrainy, Rada po vyvchenniu produktyvnykh syl Ukrainy, 2010. – 210 p.

13. Turner J. *The Formation of Social Capital* // Social Capital: A Multifaceted Perspective / [ed. by] Partha Dasgupta, Ismail Serageldin. Washington, 2000 D.C.: World Bank, c.2000, xii, 424 p.: ill.; 25 cm.

14. Sivuha S. V. *Kapital sotsialnyiy. Sotsiologicheskaya entsiklopediya* [Social capital. Sociological encyclopedia] / S. V. Sivukha – [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://bourdieu.name/content/social-capital

15. Strelnikova L. V. *Sotsialnyiy kapital: tipologiya zarubezhnyih podhodov* [Social capital: a typology of foreign approaches] / L. V. Strelnikova // Obschestvennyie nauki i sovremennost. – 2004. – №2. – P. 33–41.

16. Turner J. *The formation of social capital* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/255610686_The_formation_of_social_capital

17. Field J. Social Capital. L. N.V.: Rutledge, 2008, 168 p.

18. The Global Risks Report 2017 / Marsh & McLennan Companies Zurich Insurance Group // 12th Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Risks Team. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GRR17Report_web.pdf.

19. Tulub O. M. *Hlobalni vyklyky XXI stolittia: tendentsii ta ryzyky v umovakh informatsiinoi ekonomiky* [Global Challenges of the 21st Century: Trends and Risks in the Information Economy] / O. M. Tulub // Ekonomika i suspilstvo. – 2017. – № 9. – P. 31–38.

20. Barannik L. B. *Problemyi chelovecheskogo razvitiya i sotsialnaya politika gosudarstv v usloviyah globalizatsionnyih protsessov* [Problems of human development and social policy of states in the context of globalization processes] / L. B. Barannik // Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu. – 2015. – № 2. – C. 48–58.

21. Barannyk L. B. *Modernizatsiia sotsialnoi funktsii biudzhetu Ukrainy v umovakh posylennia hlobalizatsiinykh vyklykiv* [Modernization of the social function of the budget of Ukraine in the context of increasing globalization challenges] / L. B. Barannyk, T. M. Cherkavska // Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu. – 2016. – № 2. – P. 39–46.

22. World Employment and Social Outlook – Trends 2018. International Labour Office. Geneva: ILO, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms615594. pdf

23. Work for a brighter future. Global Commission on the Future of Work. International Labour Office – Geneva: ILO, 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_662410.pdf

24. *Demohrafichna ta sotsialna statystyka / Rynok pratsi / Zainiatist ta bezrobittia* [Demographic and social statistics / Labor market / Employment and unemployment] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp.htm

25. *Riven bezrobittia v Ukraini* [Unemployment rate in Ukraine] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2017

26. Riazanova N. S. *Finansove rakhivnytstvo yak informatsiino-infrastrukturna pidsystema mikroekonomiky* [Financial accounting as an information and infrastructure subsystem of microeconomics] / N. S. Riazanova, V. M. Fedosov // Finansy Ukrainy. – 2016. – № 10. – P. 39–64.

27. *MVF nazval oshelomlyayuschiy razmer tenevoy ekonomiki Ukrainyi* [The IMF called the staggering size of the shadow economy of Ukraine] [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupa: https://strana.ua/news/123178-mvf-nazval-oshelomljajushchij-razmer-tenevoj-ekonomiki-ukrainy.html

28. *Mihratsiia z Ukrainy zrostaie i nablyzhaietsia do krytychnoi* [Migration from Ukraine is growing and approaching critical] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://nv.ua/ukr/ukraine/events/mihratsija-z-ukrajini-zrostaje-i-nablizhajetsja-do-kritichnoji-246268 7.html

29. Cherba V. M. *Prychyny osvitnikh mihratsii ukrainskykh studentiv za kordon* [Causes of educational migration of Ukrainian students abroad] / V. M. Cherba, H. D. Tobol, D. V. Mushkatorova // Investytsii: praktyka

ta dosvid. – 2017. – № 12. – P. 68–72.

30. Cherba V. M. *Innovatsiinyi potentsial Ukrainy* [Innovative potential of Ukraine] / V.M Cherba, V.V. Krysha // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2018. – № 13. – P. 37–42.

31. *Shchorichna dopovid Upovnovazhenoho Verkhovnoi Rady Ukrainy z prav liudyny pro stan dotrymannia prav i svobod liudyny i hromadianyna v Ukraini* 2017 [Annual report of the Ukrainian Parliament Commissioner for Human Rights on the state of observance of human rights and freedoms in Ukraine]. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ombudsman.gov.ua/files/Dopovidi/Report-2018-1.pdf.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ

Л. Б. Баранник, д. э. н., профессор, В. М. Черба, к. н. по гос. упр.,
Университет таможенного дела и финансов

В статье проанализированы отдельные аспекты развития социального капитала в Украине в условиях глобализационных вызовов. Исследованы научные подходы к дефиниции «социальный капитал». Подчеркнуто, что несмотря на признанные научным сообществом концепции социального капитала авторитетных западных ученых, это понятие является полисемантическим и имеет расплывчатую природу. Из-за размытости данного понятия исследователи осуществляют его измерение различными способами в зависимости от контекста исследования. Предложено рассматривать понятие социального капитала как определенного общественного ресурса, который предполагает учет и социальных отношений (в том числе социально-трудовых), и определенных индикаторов социального развития страны (рождаемость, уровень образования, состояние здоровья населения, занятость общественно полезной деятельностью и т.д.).

Непосредственным предметом исследования данной статьи является влияние глобализации на социальный капитал в форме социально-трудовых отношений. Назван основной глобализационный риск современного развития украинского общества – существенное уменьшение численности экономически активного населения. Подчеркнуто, что эта тенденция в Украине приобрела опасный характер. Анализируются причины, ее спровоцировавшие. Среди них – безработица, низкая оплата труда, расширение открытости экономики, растущая мобильность рабочей силы, недостатки отечественной системы образования. Отмечена особо негативная роль в этом процессе политики отдельных европейских стран по привлечению иностранных «гастарбайтеров».

Предложена система мер противодействия этой тенденции, в частности, создание новых рабочих мест в реальном секторе экономики, развитие социальной инфраструктуры, внедрения государственных программ (госзакупок), направленных на поддержку отечественного производителя, экономические реформы. Подчеркнута необходимость усиления законодательства к тем предприятиям, которые искусственно доведены до банкротства, вплоть до их реприватизации или национализации.

Ключевые слова: социальный капитал, глобализационные вызовы, безработица, миграция, экономически активное население, государственная политика занятости, мобильность рабочей силы.

SOCIAL CAPITAL DEVELOPMENT IN UKRAINE IN CONTEXT OF GLOBALIZATION CHALLENGES

L. B. Barannik, D.E., Professor, V. M. Cherba, Ph. D in (Public Admin.),
University of Customs and Finance

The article analyzes some aspects of the development of social capital in Ukraine in the context of globalization challenges. The scientific approaches to the definition of «social capital» are investigated. It is emphasized that despite the concepts of social capital by reputable western scientists, it is a polysemic concept and has vague nature. Because of the vagueness of the concept of «social capital», it is measured in different ways depending on the context of the study. It has been proposed to consider the concept of

social capital as a certain social resource, which implies taking into account both social relations (including social and labor), and certain indicators of the country's social development (birth rate, level of education, health status of the population, employment by socially useful activities, etc.).

The subject of research is the impact of globalization on social capital in the form of social and labor relations. Significant decrease in the number of economically active population is determined as the main globalization risk of the modern development of Ukrainian society. It is stressed that this trend in Ukraine has become threatening. The reasons behind it are also analysed, among them are unemployment, low salary, increasing openness of the economy, growing labor mobility, shortcomings of the national education system and some others. In this process, a particularly negative role of the policies of some European countries to attract foreign «guest workers» is pointed out.

A system of measures to counter this trend has been proposed, in particular, creation of new jobs in the real sector of economy, development of social infrastructure, introduction of government programs (government procurement) aimed at supporting domestic producers, economic reforms, etc. The necessity to provide legal support is underlined, in particular in cases of enterprises that are artificially brought to bankruptcy, which presupposes their reprivatization or even nationalization.

Keywords: social capital, globalization challenges, unemployment, migration, economically active population, state employment policy, labor mobility.

Надійшла до редакції 18.11.18 р

УДК 330.8

ІННОВАЦІЙНО-ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ: ПОВЕДІНКОВО-ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ

О. В. Єрмошкіна, д. е. н., професор, ermoshkina.o.v@nmu.one, О. І. Горяча, викладач, НТУ «Дніпровська політехніка», horiacha.o.i@nmu.one

У статті розглядається інноваційно-підприємницька діяльність економічних суб'єктів з позиції першопричин формування інноваційної ініціативи у світлі біхейвіористської теорії. Доведено, що інноваційна ініціатива як складова поведінки індивіда формується залежно від спонукальних потреб та його можливостей і, відповідно, призводить до виникнення інноваційних проектів у формі стартапів. Їх успішність залежить від обґрунтованості спонукальних мотивів індивіда та рівня усвідомлення його власного існування.

На основі аналізу досвіду впровадження окремих стартап-проектів та поведінкових аспектів формування інноваційної ініціативи в дослідженні обґрунтовано доцільність використання піраміди нейрологічних рівнів Ділтса для виявлення інтенсивності інноваційної ініціативи та її життєздатності. Встановлено, що позиція індивіда на нейрологічних рівнях не є постійною, а рух не обов'язково здійснюється в напрямку зростання цих рівнів. Виявлено фактори впливу на інтенсивність інноваційної ініціативи, а саме: початковий нейрологічний рівень індивіда або економічного суб'єкта; наявність обмежуючих інституційних правил та інститутів, які стримують або навпаки активізують інноваційну ініціативу; наявність інституційних правил та інститутів, які здатні захистити індивіда або економічного суб'єкта від опортуністичної поведінки інших учасників соціуму; напрямок руху індивіда між нейрологічними рівнями для забезпечення балансу тих соціальних та економічних ролей, які він виконує в певному суспільстві.

© 2018. Yermoshkina O.V., Goriacha O.I. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Доведено, що з підвищенням нейрологічного рівня прийняття рішень інтенсивність виникнення інноваційної ініціативи зростає, однак, обмежується ступенем розвитку інституційних правил, структур та поведінкових аспектів інших індивідів. Запропоновано напрями для удосконалення механізмів інтенсифікації інноваційної діяльності економічних суб'єктів з урахуванням схильності індивідів до інновацій залежно від поведінково-інституційних аспектів побудови суспільства та економічних відносин.

Ключові слова: інноваційна поведінка, інноваційна ініціатива, піраміда Ділтса, інституційний розвиток, інститут, правила, неврологічні рівні прийняття рішень, економічний суб'єкт, індивід.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток технологій та систем комунікацій, інтенсифікація створення нових високотехнологічних інноваційних проектів, які перетворюються на стартапи, суцільно новий погляд на сам процес генерації та розвитку бізнес-ідей, які спрямовані на практично всі сфери життя людини включно з психологічними аспектами, емоційним інтелектом, дозволяє стверджувати, що механізми активізації інноваційно-підприємницької діяльності економічних суб'єктів в умовах нового технологічного устрою потребують суттєвого перегляду та удосконалення.

В цьому аспекті всесвітній тренд розвитку стартапів може стати базою для вивчення поведінки економічних суб'єктів щодо генерації та втілення нових ідей, створення нових бізнес-проектів, оскільки традиційні підходи до побудови бізнес-процесів зазнають нищівної трансформації та перебудови, що викликає необхідність пошуку нових більш складних та комплексних міждисциплінарних підходів до пошуку інструментів та механізмів активізації інноваційної діяльності як окремих економічних суб'єктів, так і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід підкреслити, що суттєво змінюється поведінка не тільки економічних суб'єктів, які створюють та втілюють стартап. Суттєво також трансформується поведінка інвесторів, які змушені у прагненні до конкурентоспроможності відкривати для себе нові ринки, підходи до фінансування, оцінки позичальника та об'єкту інвестування, удосконалювати та розробляти нові фінансові інструменти. При цьому традиційні фінансові посередники у вигляді банків, компаній з управління активами та пасивами, страхових компаній вступають у жорстку конкурентну боротьбу не тільки з венчурними фондами, а і з окремими особами, які приймають участь у фінансуванні шляхом краудфандингу, технологій C2C, P2P, тощо. Сприяє цьому також розвиток технологій блокчейн, які дозволяють виключати з угод цілі групи учасників, замінюючи ці функції більш швидким, незалежним та надійним механізмом передачі даних щодо угод.

Як свідчить звіт компанії «Делойт» у 2017 році вітчизняний венчурний бізнес надав стартапам більше $250 млн. Цей показник у 3 рази перевищує рівень фінансування таких проектів у 2016 році [1].

Особливістю розвитку сучасної підприємницької ініціативи також є інтенсифікація аутсорсингу. При цьому найбільша питома вага використання послуг аутсорсингу спостерігається у галузі технологій, медіа і телекомунікацій (29%) та фінансовому секторі (25%). При цьому, віддача на аутсорсинг додаткових інноваційних послуг до провайдерів зросла у 2018 р. до 49% проти 20% у 2016 р., створення інновацій як базового елементу контракту з 21% до 43% [2].

На користь позиції щодо доцільності перегляду традиційної концепції активізації інновацій з точки зору поведінкової та інституціональної теорії свідчать і данні дослідження [3], щодо трансформації принципів та бази побудови сімейного бізнесу у світі. Так до основних висновків у зміні поведінки учасників сімейного бізнесу віднесено те, що 50% з них вважають, що підвищення інноваційного потенціалу компанії залежить саме від екосистеми сімейного бізнесу. При цьому для підвищення ефективності внутрішньої співпраці та укріплення конкурентних позицій на ринку більше 50% використовують інновації, а 49% прагнуть співпрацювати саме з тими компанія-

ми, які створюють та впроваджують інновації.

Таким чином, можна констатувати, що за останні 3 роки багато традиційних практичних аспектів формування інноваційної ініціативи, механізму її реалізації, характеру інновацій, механізмів побудови економічних та юридичних відносин в процесі інноваційної та інвестиційної діяльності економічних суб'єктів зазнали суттєвих змін, що, у свою чергу, викликає необхідність перегляду і теоретичної бази

Питання пошуку напрямів, інструментів та побудови механізмів інноваційної діяльності підприємства вже не одне десятиліття є предметом дослідження як вітчизняних, так і закордонних вчених, які у своїх дослідженнях розглядали інноваційну діяльність з різних ракурсів – починаючи від того, що інновація – це природня потреба людини у розвитку [4], до того, що інновація – це змушений крок підприємця з метою скорочення операційних витрат, який він робить (П. Друкер [5], Д. Белл [6]). При цьому традиційні підходи, які засновано на класичній та неокласичній економічній теорії, підкреслюючи життєву необхідність інновацій у забезпеченні економічного розвитку та зростання як окремого економічного суб'єкту, так і країни в цілому, наголошують, що в багатьох випадках, інновації є джерелом додаткового, іноді необґрунтованого ризику [7]. Особливо ця позиція широко використовується в теорії фінансових інновацій, де Б. Хендерсон та Н. Пірсон [8], стверджують, що саме недоцільна орієнтація на впровадження фінансових інновацій на світовому фінансовому ринку зазвичай стає причиною фінансової кризи, яка може потім перейти й у загальноекономічну, якщо вплив фінансових інновацій на ринок занадто потужний.

Не дивлячись на практично протилежні точки зору щодо доцільності, природи та поведінкових аспектів створення та розвитку інноваційної діяльності економічних суб'єктів, інновації все ж залишаються основною рушійною силою економічного та технологічного прогресу.

Якщо ж розглядати дослідження вітчизняних вчених, то багато з них гуртуються все ж таки на традиційних підходах та постулатах неокласичної теорії про раціональну поведінку економічних суб'єктів [9, 10], можливість та об'єктивність прогностичної оцінки інноваційних процесів з точки зору теорії нейронних мереж та генетичних моделей побудови інноваційного процесу [11]. Однак, повертаючись до аналітичних даних щодо інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, вважаємо, що основною проблемою є відсутність державної підтримки інноваційної діяльності, слабка мотивація економічних суб'єктів щодо впровадження інновацій [12].

Формулювання мети статті. Науково обґрунтувати необхідність та доцільність імплементації концептуальних підходів теорії біхейвіоризма та інституціональної економічної теорії до удосконалення механізмів активізації інноваційно-підприємницької діяльності економічних суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нами було зроблено спробу обґрунтування інституційної основи активізації інноваційних процесів економічних суб'єктів на основі інституційної теорії та біхевіоризму [13]. При цьому було обґрунтовано, що державна політика активізації інноваційної діяльності повинна враховувати концепцію диференціації схильності до інновацій економічних суб'єктів.

В даному дослідженні необхідно зосередитись саме на поведінкових мотивах інноваційної ініціативи економічних суб'єктів, виходячи з того, що первинно інноваційна ініціатива може як бути створена особисто інноватором, тобто проявлена власна ініціатива, так і необхідність створення інновації простимульована іншою особою, яка відчуває потребу в інноваціях.

Таким чином, розглядаючи поведінкове підґрунтя інноваційної ініціативи констатуємо, що вона може бути двох типів: власна інноваційна ініціатива та викликана інноваційна ініціатива. Це принципово для розуміння, оскільки психологічне та поведінкове підґрунтя, а, відповідно, й інструменти активізації такої ініціативи є принципово різними.

Розглядаючи власну інноваційну ініціативу економічного суб'єкту та приймаючи у даному дослідженні, що мінімальним економічним суб'єктом є індивід, можна

стверджувати, що власна інноваційна ініціатива може виникати як за власним бажанням самореалізації індивіда за типовим механізмом «Потреба самореалізації – Ідея – Ініціатива – Проект – Інновація», так і внаслідок виникнення певного дискомфорту різного характеру, що призводить індивіда до думки про необхідність пошуку нового рішення поставленої проблеми, оскільки ринок не надає змоги видалити або полегшити цей дискомфорт існуючим шляхом. В даному випадку типовий механізм реалізації ініціативи наступний: «Дискомфорт – Потреба його ліквідації / послаблення – Ідея – Ініціатива – Проект – Інновація».

Треба також розуміти, що друга схема реалізації інноваційної ініціативи зазвичай буває більш успішна і характерна для проектів, які вирішують конкретну, хай і невелику проблему однієї людини, а потім й певної групи людей. З точки зору поведінкової теорії поведінка індивіда, який відчуває певний дискомфорт є більш жвавою, інтенсивною та спрямована на досягнення конкретного результату, тобто уникнення або полегшення дискомфорту. Перший тип інноваційних ініціатив дуже часто, за свідченням експертів [14], призводить або до виникнення таких стартапів, які стають «єдинорогами», тобто залучають на першому-другому раунді фінансування значні обсяги грошових коштів, або стають провальними проектами, оскільки пропонують рішення неіснуючих проблем.

Власне, розглядаючи поведінкові мотиви окремих індивідів спираючись на піраміду нейрологічних рівнів Ділтса [15], можна стверджувати, що кожен рівень усвідомлення власних потреб та потреб оточення дозволяє згенерувати ідеї різного рівня креативності, корисності та життєздатності.

Отже, в основі піраміди є ті початкові позиції індивіда, які задовольняють його певні потреби у суспільних відносинах (сім'я, друзі, колеги, найближче оточення), майновому статусі (власність, гроші), професійна самореалізації (робота, кар'єрне зростання). На цьому рівні індивід усвідомлює те, що має, може відчувати певний дискомфорт від незадоволеності у якихось сферах життя, але суттєвої ініціативи зазвичай не проявляє. Однак, для індивідів творчих професій та креативної галузі може виникати диспропорція між базисом піраміди та її вищими рівнями, що призводить до виникнення портею у таких індивідів до пошуку бізнес-партнерів в інноваціях. Таким чином, утворюється творчий колектив, який балансує базис творчого індивіда і верхні рівні прагматичного індивіда, утворюючи синергетичний ефект.

В цьому аспекті виникає питання інституційного регулювання партнерства на рівні двох індивідів. Як свідчить багатовіковий досвід створення індивідуальних партнерств, їх міцність, безпечність та ефективність залежать від наявності операційних правил поведінки в економічній системі, механізмів захисту та попередження опортуністичної поведінки учасників партнерства та навколишньої екосистеми, наявності та сталості функціонування інститутів різного рівня для вирішення окремих питань партнерства, їх підтримки та розвитку.

Переходячи на другий рівень піраміди Ділтса індивід стикається з поведінковими аспектами вмотивованості свої дій, тобто підвищується рівень креативності, оскільки індивід починає усвідомлювати не тільки володіння певними ресурсами та комунікативними зв'язками, а й що саме він робить, виходячи зі свого базису. Може постати питання: так що, індивід створюючи базис не усвідомлює що він робить? Позиція полягає не в тому, що він усвідомлює, а в тому що саме є спонукальною потребою індивіда: задоволення первинних потреб у найлегший та найбільш доступний спосіб, чи усвідомлення своєї соціальної та економічної ролі з точки зору впливу на світ.

Таким чином, на другому нейрологічному рівні виникають саме ті спонукальні мотиви створення інновацій, які призводять до задоволення потреб індивіда (у тому числі базисних) через пошук найбільш вигідного рішення з позиції активного впливу на оточуючу екосистему, але шлях досягнення цієї мети найпростіший та не самий екологічний з точки зору впливу на інших суб'єктів економічних відносин. Тобто основним обмежуючим фактором в даному випадку стають інституційні правила, що регулюють дії індивіда з точки зору ненанесення шкоди іншим індивідам через свої дії.

Існування відповідних обмежень, у тому числі, і призводить до виникнення нових рішень. Негативним аспектом поведінки індивіда на даному рівні є те, що обмеження є не стільки стимулюючим фактором, скільки стримуючим від опортуністичної поведінки.

Саме в той момент, коли перед індивідом постає питання «А як вирішити проблему найбільш оптимально не тільки для мене, а й для оточуючих?», поведінка індивіда стає більш креативною, синергічною, інтенсивність інноваційної ініціативи зростає. На цьому рівні індивід переходить до активного пошуку способів, методів та каналів найбільш вигідного та найбільш повного втілення своїх вмінь, навичок, здібностей, талантів. При цьому індивід усвідомлює більшість явних інституційних обмежень, які поступово перетворюються зі стримуючих на спонукаючі до дій.

В даному аспекті, звертаючись до питань пошуку методів та механізмів інтенсифікації інноваційної діяльності постає питання знаходження балансу соціальних структур у створення інституційних правил, традицій та власне самих інститутів. Наявність жорстких інституційних правил обмежуючого характеру призводить до придушення інноваційної ініціативи, примушуючи індивіда перейти на нижчі нейрологічні рівні зосередившись на найбільш безпечному та традиційному вирішенні свої запитів. Тобто, індивід постає перед ділемою: залишатися у даній соціальній та інституційній системі та спускатися донизу у піраміді нейрологічних рівнів, придушуючи власну інноваційну ініціативу, таланти, здатності, вміння, навички, або полишити дану систему на користь іншої більш сприятливої щодо реалізації власного потенціалу. Проектуючи даний підхід на міграційні тенденції, які спостерігаються останнім часом в Україні, можна стверджувати, що окрім прямої трудової міграції, пов'язаної з прийняттям рішень на першому нейрологічному рівні, так званий «відтік мізків» спричинений ще й суттєвими викривленнями в інституційних структурах, правилах, слабкою захищеністю від опортуністичної поведінки інших суб'єктів. У сукупності це створює найбільш жорсткі та несприятливі умови для виникнення інноваційної поведінки креативного та синергетичного характеру.

Необхідно зазначити, що в умовах опрацьованої та розвинутої інституціональної структури індивід поступово піднімається на четвертий нейрологічний рівень прийняття рішень, де основою його поведінки стають мотивація до активної діяльності, загальнолюдські та загальноціннісні принципи та установки, які стають основними критеріями вибору і прийняття рішень. На даному рівні постає питання соціальної відповідальності індивіда та / або економічного суб'єкта, рішення щодо інноваційної діяльності спрямовані не тільки на вирішення власних потреб, а й в багатьох випадках спрямовуються на вирішення місцевих та регіональних екологічних проблем, розв'язання осередків соціальної напруги та конфліктів. Інноваційна ініціатива в даному випадку стає найбільш екологічною, найбільш соціально відповідальною, спрямована на удосконалення життя доволі широкого кола людей має довгостроковий та визначальний вплив на майбутній розвиток як окремої людини, так і певного регіону, країни, світу. Слід підкреслити, що в даному випадку індивід здатний на створення власних інститутів виходячи зі своїх загальнолюдських та загальноціннісних принципів, критеріїв вибору і прийняття рішень. Таким чином, індивід та/або економічний суб'єкт переходить у ранг системоутворюючого елемента відповідної спільноти, який сам по собі спонукає до створення інновацій індивідами та/або економічними суб'єктами, які поки що знаходяться на нижчих нейрологічних рівнях прийняття рішень.

Переходячи на п'ятий, передостанній рівень піраміди, індивід зустрічається з певним набором архитипових ролей, які він відіграє у певному суспільстві і саме тут постає питання балансу вибору між окремими соціальними та життєвими ролями, які в майбутньому й будуть визначати подальший шлях проходження нейрологічних рівнів. Слід усвідомлювати, що при поведінковому дисбалансі індивід може постійно рухатись між окремими нейрологічними рівнями постійно намагаючись знайти баланс між окремими ролями та сферами діяльності.

Відповідно, якщо позиція індивіда на

нейрологічних рівнях не є постійною, а рух не обов'язково здійснюється в напрямку зростання цих рівнів, можна стверджувати, що інтенсивність інноваційної ініціативи також є змінною величиною, яка визначається: а) початковим нейрологічним рівнем індивіда або економічного суб'єкта; б) наявністю обмежуючих інституційних правил та інститутів, які стримують або навпаки активізують інноваційну ініціативу; в) наявністю інституційних правил та інститутів, які здатні захистити індивіда або економічного суб'єкта від опортуністичної поведінки інших учасників соціуму; г) напрямком руху індивіда між нейрологічними рівнями для забезпечення балансу виконуваних ним соціальних та економічних ролей у певному суспільстві.

Відповідно, основним завданням при побудові інституціональної структури суспільства є визначення балансу між певними інститутами та інституціональними правилами, операційними правилами та традиціями задля активізації інноваційної ініціативи, захисту індивіда або економічного суб'єкта від опортуністичної поведінки інших учасників соціуму.

Шостий нейрологічний рівень прийняття рішень є найбільш глобальним та екзистенціальним, який охоплює вже філософію побудови суспільства, життя та взаємодії окремих економічних суб'єктів та індивідів. В даному випадку інноваційні ініціативи потребують не тільки інституціональної підтримки, а загальносуспільного сприйняття, міжрегіональних та міжнародних домовленостей та підтримки.

Слід підкреслити, що інноваційна ініціатива індивіда та економічного суб'єкта різняться дуалістичною природою. З одного боку, інноваційна ініціатива виникає внаслідок переходу індивіда з одного нейрологічного рівня прийняття рішень на інший (табл. 1). З іншого боку, саме виникнення інноваційної ініціативи призводить до виникнення саме тих умов, за яких індивід може перейти з нижчого рівня на вищий.

Таблиця 1

Диференціація інтенсивності інноваційної ініціативи та впливу на неї інституціональних структур за нейрологічними рівнями

Нейрологічний рівень	Інтенсивність інноваційної ініціативи	Вплив обмежуючих інститутів	Вплив стимулюючих інститутів	Здатність до створення нових ефективних інститутів
1	Низька	Сприятливий	Нейтральний	Практично відсутня
2	Середня	Сприятливий	Сприятливий	Низька
3	Висока	Нейтральний	Сприятливий	Низька
4	Висока	Несприятливий	Сприятливий	Середня
5	Висока	Несприятливий	Сприятливий	Висока
6	Середня	Нейтральний	Нейтральний	Найвища

Джерело: розроблено автором

Таким чином, рухаючись постійно між окремими нейрологічними рівнями індивід або економічний суб'єкт у прагненні досягти збалансованого постійного розвитку змушений постійно проявляти інноваційну ініціативу певного рівня інтенсивності для переходу на більш високий рівень розвитку.

Висновки. Підсумовуючи вище викладене констатуємо, що у дослідженні інноваційно-підприємницька діяльність економічних суб'єктів сприймається як процес постійного переходу між нейрологічними рівнями шляхом прояву інноваційної ініціативи різного рівня інтенсивності. При цьому, грунтуючись на базових концепціях біхейвіористської теорії, доведено, що інноваційна ініціатива, як складова поведінки індивіда, визначається комплексом спонукальних потреб та можливостей індивіда, які у свою чергу призводять до створення та втілення інноваційних проектів.

Проведені дослідження дозволили обґрунтувати, що інтенсивність інноваційної ініціативи є змінною величиною, яка визначається чотирма ключовими факторами та дозволяє індивіду рухатись між нейроло-

гічними рівням прийняття рішень, забезпечуючи постійний розвиток та балансування між обраними соціальними, поведінковими та економічними патернами. При цьому інтенсивність виникнення інноваційної ініціативи може зростати під впливом стимулюючих дій інститутів та інституційних правил, а може й зменшуватись внаслідок впливу або інституційних обмежень, або опортуністичної поведінки інших суб'єктів системи.

Література

1. Перспективи ринку венчурних і прямих інвестицій в Україні // [Електронний ресурс]: режим доступу: https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/prospects-of-venture-capital-and-direct-investment.html
2. The Deloitte Global Outsourcing Survey 2018 [Electronic source]: access mode: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-cons-global-outsourcing-survey.pdf
3. Next-generation Survey 2018 [Electronic source]: access mode: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/risk/Next-generation%20family%20businesses958.pdf
4. Кремень В. Інноваційність людини як вимога часу / В. Кремень // Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. – № 4, – 2010. – С. 16 [Електронний ресурс]: режим доступу: http://social-science.com.ua/article/318
5. Druker P., 1993, Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principle. HarperBusiness. 288 p.
6. Bell, D. (1999). The coming of post-industrial society. New York: Basic books // newlearnin gonline.com.
7. Gennaioli N., Shleifer A. and Vishny R. E., 2012 Neglected risks, financial innovation, and financial fragility. Journal of Financial Economics. [Electronic source]: access mode http://www.nber.org/papers/w16068
8. Henderson B. J., Pearson N. D. 2011. The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product. Journal of Financial Economics, Vol. 100, – pp. 227–247.
9. Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds: monograph. S. M. Illiashenko, W Strielkowski, N. Y. Letunovska and oth. Prague Institute for Qualification Enhancement. 2018. – 296 p.
10. Ковтун О. І. Інноваціні стратегії підприємств: теоретико-методологічні засади / О. І. Ковтун // Економіка України. – 2013. – №4 (617) – С. 44–57.
11. Мінц О. Ю. Методологія моделювання інноваційних інтелектуальних систем прийняття рішень в управлінні економічними об'єктами. Дисер. на здоб. наук. ст. доктора екон. наук за спеціальністю 08.00.11 – Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – Приазовський державний технічний університет МОН України, Маріуполь, 2017.
12. Геєць В. М. «Інноваційна Україна – 2020» основні положення Національної доповіді (стенограма наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 13 травня 2015 р.) / В. М. Геєць // Вісник Національної академії наук України. – 2015. – № 7. – С. 14–22. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2015_7_5
13. Yermoshkina O. V. Institutional development and propensity for innovations: trends and prospects for Ukraine / O. V. Yermoshkina, L. G. Solianyk // Scientific Bulletin of National Mining University. – 2018. – №2. – pp. 155–162.
14. Survey of global investment and innovation incentives // [Electronic source]: access mode: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/Tax/us-tax-surveyof-global-investment-and-innovation-incentives.pdf
15. Sandu, A. (2016). Using the Pyramid of Neurological Levels in the Human Resources Motivation Management. Revista Romaneasca pentru Educatie Multidimensionala, 8(2), pp. 31–44.

References

1. *Perspektyvy rynku venchurnykh i priamykh investytsii v Ukraini* [Prospects for the Venture and Direct Investment in Ukraine] // [Electronic source]: access mode: https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/prospects-of-venture-capital-and-direct-investment.html
2. The Deloitte Global Outsourcing Survey 2018 [Electronic source]: access mode: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-cons-global-outsourcing-survey.pdf
3. Next-generation Survey 2018 [Electronic source]: access mode: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/risk/Next-generation%20family%20businesses958.pdf
4. Kremen V. Innovatsiinist liudyny yak vymoha chasu [Innovation of person as time requirement] / V. Kremen // Osvita rehionu: politolohiia, psykholohiia, komunikatsii. – № 4, – 2010. – C. 16 [Electronic source]: access mode: http://social-science.com.ua/article/318
5. Druker P., 1993, Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principle. HarperBusiness. 288 p.
6. Bell, D. (1999). The coming of post-industrial society. New York: Basic books // newlearnin gonline.com.
7. Gennaioli N., Shleifer A. and Vishny R. E., 2012 Neglected risks, financial innovation, and financial fragility. Journal of Financial Economics. [Electronic source]: access mode http://www.nber.org/papers/w16068
8. Henderson B. J., Pearson N. D. 2011. The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product. Journal of Financial Economics, Vol. 100, – pp. 227–247.

9. Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds: monograph. S.M. Illiashenko, W Strielkowski, N. Y. Letunovska and oth. Prague Institute for Qualification Enhancement. 2018. – 296 p.

10. Kovtun O. I. Innovatsini stratehii pidpryiemstv: teoretyko-metodolohichni zasady [Innovation strategies of enterprises: theoretical-innovation background] / O. I. Kovtun // Ekonomika Ukrainy. – 2013. – №4 (617) – P. 44–57.

11. Mints O. Yu. Metodolohiia modeliuvannia innovatsiinykh intelektualnykh system pryiniattia rishen v upravlinni ekonomichnymy obiektamy [Methodology of modeling the innovation intellectual systems of decision making in managing the economic objects] Dyser. na zdob. nauk. st. doktora ekon. nauk za spetsialnistiu 08.00.11 – Matematychni metody, modeli ta informatsiini tekhnolohii v ekonomitsi. – Pryazovskyi derzhavnyi tekhnichnyi universytet MON Ukrainy, Mariupol, 2017.

12. Heiets V. M. «Innovatsiina Ukraina – 2020– [Innovative Ukraine – 2020]: osnovni polozhennia Natsionalnoi dopovidi (stenohrama naukovoi dopovidi na zasidanni Prezydii NAN Ukrainy 13 travnia 2015 r.) / V. M. Heiets // Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy. – 2015. – № 7. – P. 14–22. – [Electronic source]: access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2015_7_5

13. Yermoshkina O. V., Solianyk L. G. Institutional development and propensity for innovations: trends and prospects for Ukraine / O. V. Yermoshkina, L. G. Solianyk // Scientific Bulletin of National Mining University. – 2018. – №2. – P. 155–162.

14. Survey of global investment and innovation incentives // [Electronic source]: access mode: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/Tax/us-tax-surveyof-global-investment-and-innovation-incentives.pdf

15. Sandu, A. (2016). Using the Pyramid of Neurological Levels in the Human Resources Motivation Management. Revista Romaneasca pentru Educatie Multidimensionala, 8(2), pp. 31–44.

ИННОВАЦИОННО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ: ПОВЕДЕНЧЕСКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АКТИВИЗАЦИИ

Е. В. Ермошкина д. э. н., профессор, Е. И. Горячая, преподаватель,
НТУ «Днепровская политехника»

В статье рассматривается инновационно-предпринимательская деятельность экономических субъектов с позиции первопричин формирования инновационной инициативы в концепции бихейвиористской теории. Доказано, что инновационная инициатива как составляющая поведения индивида формируется в зависимости от побудительных потребностей и его возможностей и, соответственно, приводит к возникновению инновационных проектов в форме стартапов. Их успешность зависит от обоснованности побудительных мотивов индивида и уровня осознания его собственного существования.

На основе анализа опыта внедрения отдельных стартап-проектов и поведенческих аспектов формирования инновационной инициативы в исследовании обоснована целесообразность использования пирамиды нейрологических уровней Дилтса для выявления интенсивности инновационной инициативы и ее жизнеспособности. Выявлены факторы влияния на интенсивность инновационной инициативы, а именно: начальный нейрологическом уровень индивида или экономического субъекта; наличие ограничивающих институциональных правил и институтов, которые сдерживают или наоборот активизируют инновационную инициативу; наличие институциональных правил и институтов, которые способны защитить индивида или экономического субъекта от оппортунистического поведения других участников социума; направление движения индивида между нейрологическими уровнями для обеспечения баланса тех социальніх и экономических ролей, которые он выполняет в определенном обществе.

Доказано, что с повышением нейрологического уровня принятия решений интенсивность возникновения инновационной инициативы растет, однако, ограничивается степенью развития институциональных правил, структур и поведенческих аспектов других индивидов. Предложены направления для совершенствования механизмов интенсификации инновационной деятельности экономических субъектов с учетом склонности индивидов к инновациям в зависимости от поведенческо-институциональных аспектов построения общества и экономических отношений.

Ключевые слова: инновационное поведение, инновационная инициатива, пирамида Дилтса, институциональное развитие, институт, правила, нейрологические уровне принятия

решений, экономический субъект, индивид.

INNOVATIVE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES: BEHAVIORAL INSTITUTIONAL ASPECTS OF ACTIVATION

O. V. Yermoshkina, Dr. Sc. (Econ.), Professor, O. I. Goriacha, Lecturer, NTU «Dnipro Polytechnic»

The article discusses the innovation-entrepreneurial activity of economic entities from the perspective of the root causes of an innovative initiative in the concept of behavioral theory. It is proved that an innovation initiative, as a component of an individual behavior, is formed depending on the incentive needs and capabilities of the individual and leads to the creation of innovative projects in the form of startups. Its successfulness depends on the validity of the incentives of the individual and the level of awareness of his own existence.

Based on the analysis of the experience of implementing individual start-up projects and the behavioral aspects of the formation of an innovation initiative, the study substantiates the use of the Dilts neurological levels pyramid to identify the intensity of the innovation initiative and its viability. It is defined that the position of the individual at the neurological levels is not constant, and the movement is not necessarily carried out in the direction of growth of these levels. The influenced factors of the intensity of innovation initiative are identified: the initial neurological level of an individual or an economic entity; the presence of restrictive institutional rules and institutions that hold back or vice versa activating the innovation initiative; the existence of institutional rules and institutions that can protect an individual or an economic entity from the opportunistic behavior of other members of society; the direction of the individual movement between neurological levels to balance the social and economic roles that he performs in a particular society.

It has been proven that with an increase in the neurological level of decision-making, the intensity of the emergence of an innovative initiative grows, however, it is limited to the degree of development of institutional rules, structures and behavioral aspects of other individuals. Directions for improving the mechanisms for intensifying the innovation activities of economic entities, taking into account the propensity of individuals to innovate depending on the behavioral-institutional aspects of building a society and economic relations, are proposed.

Keywords: innovational behavior, innovational initiative, Dilt's pyramid, institutional development, institute, rules, neurological levels of decision making, economic entity, person.

Надійшла до редакції 30.11. 18 р.

УДК 330.163.15

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧА ТА КУЛЬТУРУ ЙОГО СПОЖИВАННЯ

Є. В. Кучеренко, аспірант, НТУ «Дніпровська політехніка»,
Evgeniya_kucherenko@ukr.net

Стаття присвячена дослідженню змін в економічній поведінці споживача та культурі його споживання в умовах глобалізації. Проаналізовано зміни в характері споживання суспільства на різних стадіях його розвитку. Виявлено наявність на кожній стадії суспільної еволюції феномену престижного споживання. У відповідності із соціальною структурою суспільства згруповано форми прояву престижного споживання за об'єктами, мотивами поведінки та суб'єктами. Представлено основні виміри споживацької поведінки у залежності від стадії еволюційного розвитку суспільства. Виокремлено соціально-економічні наслідки домінування престижного споживання в структурі суспільного споживання.

Охарактеризовано основні зміни, що відбулися у сучасному суспільстві завдяки поглибленню глобалізаційних тенденцій. Визначено бар'єри, що ускладнюють можливості максимізації прибутків на світових товарних ринках. Показано, що навіювання стандартів показного споживання населенню менш розвинених країн представниками потужних транснаціональних компаній є найбільш розповсюдженим методом просування своїх товарів на внутрішні ринки цих країн. Проаналізовано зміни у споживанні українських домогосподарств та зафіксовано постійне зростання темпів оновлення ними товарів тривалого користування імпортного виробництва. Виявлено наявність більш високого рівня показного споживання через високі показники нерівності доходів населення.

На основі аналітичного методологічного інструментарію інституціональної теорії визначено особливості рентоорієнтованої поведінки представників політичної еліти, які є наслідком їхньої діяльності у сфері лобіювання економічних інтересів транснаціонального капіталу через поширення ідеології конс'юмеризму. Представлено напрями вирішення суперечностей, що виникають у сфері споживання під впливом глобальних тенденцій.

Ключові слова: суспільство споживання, показне споживання, предмети розкоші, доходи споживачів, транснаціональні корпорації, глобальні тенденції споживання.

Постановка проблеми. З розвитком глобалізаційних процесів, стрімкого поширення інформаційних технологій та міжнародного співробітництва між країнами відбуваються кардинальні зміни у всіх сферах життєдіяльності суспільства, в тому числі й споживанні. На відміну від індустріальних систем, де виробництво було залежним від споживання, в сучасних умовах диктат виробника визначає зміст, структуру, обсяг і навіть культуру споживання. Глобальне виробництво і збут формують сьогодні такого споживача, який підпорядковує свої потреби тим маркетинговим стратегіям, які обрали потужні транснаціональні корпорації на глобальних товарних ринках. За таких умов стрімко відбувається адаптація національного споживання до західних моделей, уніфікуються потреби і все більш розповсюдженою стає тенденція до зближення стандартів глобального споживача із стандартами середньостатистичних споживачів світу.

Дані процеси доволі суперечливо впливають на соціально-економічний розвиток і, особливо, тих країн, які не є високо розвинутими. Перш за все, прагнення відповідати стандартам масового споживання багатих країн примушує споживачів постійно підтримувати високий темп споживання, жертвуючи заощадженнями.

А це суттєво знижує можливості внутрішнього інвестування і, більше того, призводить до втрати національного добробуту через відтік грошових потоків у країни базу-

© 2018. E. V. Kucherenko. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

вання транснаціональних корпорацій. Як показує практика, глобальний споживач більшою мірою схильний до придбання імпортної продукції, яка форсовано насичує світові товарні ринки під тиском нав'язаних пересічному споживачу бідних країн західних стандартів масового споживання.

Ще одним негативним наслідком глобалізації сфери споживання є все більш зростаючий розрив між прагненням відповідати домінуючій у розвинутих країнах моделі споживання і реальною можливістю їй відповідати. Невисокі доходи більшості споживачів у слаборозвинутих країнах не дозволяють здійснювати покупки статусних товарів – тому їх придбання пов'язане з «економічним перенапруженням»: домогосподарства поглиблюють свою боргову залежність, споживають за рахунок скорочення інших витрат (їжа, здоров'я, освіта). А це негативно позначається на можливостях відтворення робочої сили. Більше того, у таких суспільствах зростає нерівність, оскільки забезпечені прошарки населення ще більше віддаляються від основної маси населення через демонстрацію своїх статків у процесі споживання.

Україна, яка стрімко почала інтегруватися у міжнародний простір, повною мірою відчула на собі вплив глобалізації споживання і її наслідків, що негативно позначилося на темпах її соціально-економічного розвитку. Тому дуже важливим і актуальним є питання аналізу глобальних тенденцій споживання, їх наслідків та механізмів впливу на економіку країн, які знаходяться на трансформаційній стадії розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження трансформаційних перетворень в межах суспільного споживання було перебувало у центрі уваги багатьох вчених різних напрямків науки: філософи, економісти, соціологи, психологи у різні епохи намагалися віднайти ті мотиваційні механізми, які впливають на культуру споживання в цілому, і споживацьку поведінку, зокрема. Особливого значення у контексті визначеної проблематики набули теорії престижного споживання, яке все з більшою силою розповсюджувалося серед населення багатих країн світу. Першими, хто звернув свою увагу та зробив акцент на цей феномен, були: Т. Веблен, який в кінці XIX ст. запропонував теорію престижного споживання [1]; німецький соціолог Г. Зіммель, який висунув низку ключових ідей теорії моди, вказавши, що вона, по суті, носить класовий характер і є засобом вираження і встановлення статусних відмінностей [2]; німецький соціолог та економіст В. Зомбарт, який змістив акцент досліджень споживання на предмети розкоші, що є матеріалізацією ідеї розкоші конкретної історичної епохи [3], а також французький соціолог Ж. Бодрійяр, який переконливо довів, що з розвитком цивілізації та нарощуванням виробництва відбувається маніпуляція свідомістю покупців та вплив на споживчу поведінку суспільства [4].

В сучасних умовах вивченням проблем споживання займаються такі науковці, як: Дж. Де Грааф, який розглядає появу суспільства споживання в Америці ще у 90-х роках та називає таке явище ніщо інше, як хворобу «affluenza» [5], І. Ільїн [6], Ю. А. Цімерман [7], О. С. Посипанова [8]. Під різним кутом власних поглядів вказані вчені розглядають трансформації культури споживання суспільства у пострадянських країнах та наголошують на змінах в бік ірраціональної поведінки суб'єктів. При цьому вказані дослідження реалізуються у своїй переважній більшості в сфері філософії, психології і соціології, у той час як економічній стороні проблеми уваги приділяється мало. Тому, не дивлячись на великий обсяг досліджень науковців у сфері суспільного споживання, дана проблема й досі залишається актуальною та до кінця невивченою.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є виявлення домінуючих змін в характері споживання суспільства на різних стадіях його розвитку, визначення перетворень у споживанні під впливом глобалізаційних процесів та їх наслідків для економіки країн, які знаходяться на трансформаційній стадії розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком цивілізації життя суспільства змінюється, зазнає змін при цьому і характер поведінки споживача, адже кожна епоха несе в собі певні блага та можливості. Зараз сучасне суспільство перебуває в епоху інформаційного вибуху, коли на 7 млрд.

людей припадає 6 млрд. телефонів, 6 млрд. телевізійних приладів, 2 млрд комп'ютерів, 2,3 млрд. інтернет-користувачів. Згідно статистики, обсяг цифрової інформації подвоюється кожні 18 місяців, а кількість блогів стає у два рази більшим кожні 6 місяців [9].

Зараз, в нашій країні, з кожним роком, все більше і більше спостерігається прояв споживання товарів та послуг не заради необхідних потреб, а через бажання бути «не гірше за інших», «виділитися з натовпу», «заявити про себе» за допомогою володіння певного товару, який має особливе значення в певному суспільстві. Отже, можна сміливо констатувати той факт, що наше суспільство опинилось у полоні масового споживання, а саме демонстративного споживання.

Основною метою індивідума, в такому суспільстві, стає споживання, а навчання та праця, сприймаються лише як засіб для досягнення необхідної мети. Мета ж являє собою можливість споживати якомога більше найдорожчих й нових товарів і послуг, що є якоюсь «гонитвою споживання». Відтак, можна стверджувати, що колишня «культура споживання» перетворилася на тотальне гіперспоживання, бездумне накопичення товарів і послуг. Вся концепція суспільства споживання спирається на новий тип особистості, який сформований виключно купівельною спроможністю та прагненням задовольнити потяги та бажання [10, с.80].

Слід зазначити, що таке явище, як демонстративне споживання має своїми витоками давнє історичне минуле, коли вищі класи «прикрашали» себе ювелірними виробами, виготовленими з рідких та екзотичних матеріалів та витрачали багато коштів на організацію розважальних заходів, які вимагали спеціального облаштування та наймання акторів [11, с.251]. В епоху стародавніх цивілізацій був притаманний і культурний розрив між вищим та нижчим класами, наприклад, на ранніх етапах єгипетської цивілізації королівські зображення були розміщенні так, щоб їх могли бачити звичайні люди, намагаючись показати диференціацію та вийнятковість свого статусу. Монументальна архітектура стародавніх цивілізацій також є прикладом демонстративного споживання. Влада була символізованою і мала прояв у масштабному сенсі, а саме: палаци, тронні зали, королівські платформи тощо. Це лише декілька прикладів, що показують наявність показного споживання і пов'язаних з ним явищ в ранніх цивілізаціях по всьому світу.

Протягом XVI–XVII ст. в Європі головним економічним механізмом вважалось виробництво, тому споживання предметів розкоші та розвиток показного споживання заможної частини суспільства засуджувались [11, с.251]. Однак, у XIX ст. з розвитком продуктивної сили виробництва, комунікацій, будівництва, транспорту та інших наслідків промислової революції, які створили умови для зростання доходів інших прошарків суспільства, ситуація різко змінилася. Тепер вже не представники панівних класів, а новостворений амбіційний середній клас із завзятим ентузіазмом почав брати участь у грі показної поведінки, яка до цього часу була привілеєм лише аристократичної еліти. Епоха індустріалізму здійснила кардинальні зрушення у сфері споживання, змінивши його основних суб’єктів. Така ситуація надихнула Т. Веблена на проведення досліджень і написання «Теорії дозвільного класу» метою якої було пояснення та критика поведінку нуворішів. В своїй праці Т. Веблен показав, що для «дозвільного класу», характерне демонстративне споживання, яке пов’язане з перенесенням значення із сфери власної (особистої) необхідності власника до сфери соціальної (статусної) необхідності. Людина «дозвільна» організовує атрибутивну і дозвільну частини споживання так, щоб загальний зміст його придбань складався з підвищення соціального статусу. Від аристократичного споживання воно відрізняється відсутністю моральних обмежень і соціально-функціональною безпідставністю. Буржуазія не може довести своє право на розкіш, а також свою самостійність. Тому споживання дозвільного класу відрізняється зухвалою розкішшю [1].

XX ст. привнесло ще більші зміни у розвитку суспільства споживання і його домінуючої форми – престижного споживання. Представник інституціонального напряму економічної науки Дж. К. Гелбрейт приходить висновку, що саме система ринкової економіки через навіювання і наслідування породила суспільство масового споживання,

зробила із «людини розумної людину споживаючу». Конкуренція, яка утверджує взаємозв'язок між споживанням і виробництвом через домінанту першого, в епоху посилення процесів концентрації і централізації виробництва і капіталу суттєво послаблюється і монополія, яка приходить їй на зміну, формує цей взаємозв'язок через диктат виробництва. Дж. К. Гелбрейт показує, що великі компанії, які володіють ринковою владою та прагнуть високих прибутків, майстерно маніпулюючи рекламою та іншими інструментами впливу на покупця, формують і змінюють психологічні потреби людей.

Причиною такого стану стало різке зростання продуктивності праці у виробництві завдяки технологічним змінам, викликаних науково-технічною революцією 50–60-х рр. XX ст., зміщенням акцентів у структурі зайнятості. Все більше й більше працездатного населення переміщується у невиробничі сфери, створюючи у їхніх межах основну частину суспільного багатства. Виробництво товарів за таких умов вже не є економічною проблемою. Проблемою стає їх реалізація. Саме тому прибутковим виробництво може стати тільки тоді, коли воно надає кінцевому споживачу такі товарні характеристики, які створюють у нього враження, що це принципово новий товар. За таких умов проблема вибору для споживача вже не є проблемою вибору власне товару. Сучасний споживач обирає не товар, а товарний знак. Саме соціальний статус товарного знака визначає ціну певної речі, а не реальні її властивості і витрати праці. Нові постіндустріальні технології дозволяють настільки поглиблювати диференціацію продукції, що одні й ті ж самі товари набувають широких видових варіантів, що призводить до шаленого зростання пропозиції. Інноваційні технології збуту і, перш за все, реклама, сприяють формування образів товару і завдяки цьому на ринках знаходяться в обігу вже не реальні речі, а їх образи.

Отже, модель споживання, яка остаточно оформилася у другій половині XX ст., стала певним системно-інституційним каркасом сучасних капіталістичних суспільств, де консьюмерізм (різновид споживання, який спирається на принцип марнотратства) стає глобальним і «природнім» способом життя. Табл. 1 в узагальненому вигляді надає інформацію про зміни в характері престижного споживання на різних стадіях розвитку суспільства.

Таблиця 1

Характерні особливості престижного споживання на різних стадіях розвитку суспільства

Стадія суспільної еволюції	Основні об'єкти споживання	Мотиви поведінки (потреба)	Суб'єкт демонстрації престижу	Основні форми демонстративної поведінки
Традиційне суспільство	Раби, житло та предмети побуту, їжа, одяг	Влада, позиціонування особистості	Вищі прошарки правлячого класу	Чиста демонстрація
Індустріальне суспільство	Товари розкоші	Соціальна влада, статус	Аристократи, буржуа	Вихваляння (виставлення напоказ), сигналізації (передавання сигналів), унікальність
Постіндустріальне суспільство	Статус, імідж	Самовираження	Вищий клас, середній клас, малозабезпечені прошарки населення	Унікальність, соціальна конформація

Як слідує із табл. 1, феномен престижного споживання був характерним для всіх стадій розвитку суспільства. В кожний конкретний історичний період престижне споживання змінювало свої об'єкти, викликало-

ся різними мотивами та змінювало суб'єкта демонстрації престижу.

Отже, можна зазначити, що демонстративне споживання проявляє себе через символи, речі, які підтверджують силу та соціальний статус людини (лідера). Саме тому монументальна архітектура і споживання товарів розкоші є загальновизнаним виразом влади лідерів в попередніх цивілізаціях. Крім того, такий тип поведінки можна спостерігати і в сучасних можновладців, які не соромлячись демонструють своє положення у суспільстві розкішними маєтками в різних країнах світу, люксовими автомобілями, яхтами, брендовими аксесуарами тощо. Т. Веблен у своїй теорії показного споживання зазначив, що такою поведінкою у споживанні вищий клас намагається диференціювати себе від людей нижчих класів. Згідно з концепцією «грошового наслідування», уведеної Вебленом в теорії показного споживання, люди схильні імітувати звички споживання інших людей, що знаходяться на більш високих позиціях у соціальній ієрархії, тобто члени кожного прошарку населення намагаються наслідувати модель споживання вищого класу щоб бути схожими на членів групи з більш високими доходами [1].

Окрім мотиву наслідування ще одним мотивом, який схиляє людей до демонстративного споживання, це бажання відповідності. Споживачі намагаються відповідати соціальним нормам, очікуванням та особистим бажанням інших членів своєї групи [10, с. 253].

Отже, люди можуть брати участь у такому виді споживання, щоб не тільки наслідувати представників вищих класів, але також підкорятися іншим аналогічним споживачам, щоб підкреслити свою належність до певної групи.

Висновком проведеного аналізу є той факт, що населення кожної країни намагається наслідувати модель споживання осіб, які знаходяться при владі та діячів культури, тобто людей які відносять до вищого класу. Наглядним прикладом у західних країнах та країнах пострадянського простору виступають селебретіс, які своїм вбранням та способом життя диктують стиль поведінки у суспільстві.

Треба відзначити, що на початку 90-х рр. XX ст. як реакція на занепокоєння громадськості нетиповою поведінкою суспільства в сфері споживання товарів та послуг в США виходить телевізійна програма під назвою «Синдром достатку», в якій у комічній формі розглядалась тема надлишкового споживання. Такий тип поведінки був охарактеризований авторами програми як «affluenza» – «епідемія» споживання, тобто «хвороба», яка нібито загрожує світу. Ведучі інколи перевдягалися в лікарів у халатах та зі стетоскопами і, відрекомендувавшись «епідеміологами синдрому достатку», пропонували ліки у вигляді цукерок (щось схоже з анекдоту про «пігулки від жадібності»). Цікавим було те, що громадяни Америки стали впізнавати тип такої поведінки у собі та своїх друзях і почали проявляти своє занепокоєння з цього приводу. Через кілька років після виходу телепередачі сталася унікальна подія – за мотивами шоу було написано книгу *«Affluenza. The all-consuming epidemic»*, що в перекладі означає «Потреблятство. Хвороба, що погрожує світу». Авторами цієї роботи стали публіцист Джон де Грааф, економіст Томас Нейлор та вчений-еколог Девід Вонн [5].

В цій роботі описується, з якою проблемою надлишкового та демонстративного споживання зіткнулося американське суспільство на початку 90-х рр. XX ст. і яких обертів за декілька років здобув цей феномен. Використовуючи метафору хвороби автори, показують, що такі проблеми, як самотність, зростання боргу, збільшення тривалості робочого дня, забруднення навколишнього середовища, сімейні конфлікти і нестримна комерціалізація на справді є симптомами, викликаними однією і тією ж «хворобою». Корінням такої епідемії вчені вважають надмірне прагнення країни до постійного економічного зростання: «…вищою мірою національного прогресу є для нас щоквартальний оборот готівки, який ми називаємо валовим внутрішнім продуктом. Її коріння – в нашому переконанні, що кожне наступне покоління буде в матеріальному сенсі багатшим, ніж попереднє і що, врешті-решт, кожен з нас може прагнути до цього не на шкоду безлічі інших наших цінностей» [5, с.2].

Наслідками такої ситуації є те, що кожного року в США збільшується кількість американців, які оголошують себе банкрутами, щорічний обсяг твердих відходів «міг би за-повнити колону зі сміттєвих машин довжиною від Луни до Землі», кількість торговельних центрів вдвічі перевищує кількість вищих учбових закладів. Щороку жителі Америки більшість свого часу проводять на роботі і 95% працівників стверджують, що хотіли б більше часу приділяти своїм сім'ям. Сорок відсотків озер та річок є дуже забрудненими, щоб в них купатися та рибалити. З 1950 року Америка використовувала більше природних ресурсів, ніж всі, хто коли-небудь раніше жив на Землі [5, с.6]. Для американського населення такий тип життя став своєрідною культурою, яку не заперечує та навіть «підтримує» держава разом із транснаціональними корпораціями. Дж. Де Грааф стверджує, що «…вірус повністю заволодів політикою» [5, с. 4] і наводить приклад, який переконливо доводить зацікавленість державних діячів США у розповсюдженні суспільства масового споживання. Так, сенатор Альберт Гор у 1992 році написав популярну книгу «Земна куля в рівновазі», де засуджував надмірне споживання американського суспільства: «Америка все міцніше тримається за свою звичку споживати щороку постійно нарощуючи кількість кам'яного вугілля, нафти, свіжого повітря і води, деревини, чорнозему і тисячі інших видів природних ресурсів, які ми відторгаємо від земної кори і перетворюємо не тільки в необхідні нам їжу і дах над головою , але в набагато більшому ступені використовуємо для виготовлення не потрібних нам речей ... Кількість матеріальних благ в даний час вище, ніж будь-коли раніше, але така ж і кількість людей, які відчувають порожнечу свого життя». А. Гор зазначав, що у американців «…виникла наркотична залежність від речей» й те що їх цивілізація обіцяє щастя завдяки: «…споживанню новеньких сяючих товарів… Але обіцянки ці ніколи не справдовуються» [5, с.4].

Але, вже через рік, коли сенатор Альберт Гор був інагурований на посаду віцепрези-дента США, він жодного разу не підняв питання про проблему надмірного споживання американців, навіть тоді, коли його опонент Джек Кемп пообіцяв протягом наступних п’ятдесяти років вдвічі збільшити досягнення економіки країни. І у 2000 році, коли відбувалась передвиборча компанія, як зазначив Дж. Де Грааф, « …відбулось повністю остаточне перетворення Альберта Гора у поборника синдрому потреблятства», адже він заприсягнув на протязі 10 років досягнути 30% зросту американської економіки [5, с.5].

Отже, як бачимо, політичні сили знаходяться під впливом «хвороби» або простіше кажучи перебувають у змові з компаніями, які виробляють ці самі товари. В цьому знаходить свій прояв ренто орієнтована політика урядовців. Для кожної компанії на чолі їх діяльності стоїть одна мета – це вироблення та продаж якомога більшої кількості товарів та послуг, заради досягнення максимального прибутку. Саме тому ТНК більше всіх зацікавлені у під-тримці та розповсюдженні феномену показного споживання у суспільстві. Відповідно, представники крупного міжнародного бізнесу шукають підтримки своєї діяльності у полі-тичних колах і лобіюють свої економічні інтереси на державному рівні. І не дарма зараз існує вислів, що світом правлять ТНК, які стали головним рушійним механізмом процесу глобалізації світової економіки. Прагнення максимізації прибутків стимулює все більший вивіз товарів в інші країни світу. А для того, щоб створити необхідну ємність ринків, ТНК активно формують потреби місцевого населення саме у тих товарах, які не знаходять збуту на внутрішніх ринках розвинутих країн. Мода та реклама стають сьогодні потужними факторами формування необхідної культури споживання в країнах з невисоким рівнем добробуту. Саме тому населення цих країн все більше стали переймати такого роду поведінку у сфері споживання та американський стиль життя. І багато інформаційних носіїв, які постійно вдосконалюються, нам саме це демонструють та підтримують.

Практика показує, що країни, які знаходяться на стадії розвитку можуть мати більш високий рівень показного споживання через нерівність доходів населення та тиск ТНК. Адже їх внутрішні ринки стають відкритими для входу великих компаній, які

разом зі своєю імпортною продукцією та агресивною рекламою у ЗМІ й соцмережах, буквально нав'язують суспільству певний стиль та стандарти споживання. І дійсно, на сьогоднішній день, жоден українець навіть уявити собі не може своє життя без мобільного телефону, телевізора, комп'ютера або ноутбука, планшета, пральної машини, електропилососа, кондиціонера, холодильника та ще багатого чого. Отже, можна стверджувати, що наше суспільство теж поступово опинилось у полоні показного споживання, де світом править наявність певних речей, товарів-символів, які нібито відіграють дуже важливу та необхідну роль у нашому житті. Але це не всі маніпуляції, які проводять ТНК на ринку товарів і послуг. Заради тотального контролю над обігом свого товару, вони навмисно почали створювати продукцію, яка має певний термін служби та стилю. Тобто, більшість товарів на ринку технічно не розраховані на досить великий строк використання, плюс на покупців ще впливає фактор стилю та моди, який стимулює постійне оновлення товарів та послуг. Тому, Дж. Де Грааф, намагається пояснити та застерегти громадян тих країн які зараз знаходяться на початку розвитку своєї економіки, що «синдром споживання, який охоплює людство, прагне задо-вольнити потреби громадян неефективним шляхом і навіть руйнівним» [5, 6].

В Україні з кожним роком можна спостерігати динаміку зростання імпортної продукції на ринку товарів та послуг, так наприклад, з 2014 року обсяг імпортних товарів в країні виріс з 4,1% до 8,6%, що на 4,5% більше ніж чотири роки тому [14]. Ще можна побачити, як з кожним роком зростає споживання товарів тривалого використання, виробниками яких є більшою мірою крупні іноземні компанії (див. табл. 2).

Таблиця 2

Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування імпортного походження

Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування[2] (у середньому на 100 домогосподарств, штук)	2010	2012	2014[1]	2016[1]	2018[1]
– телевізори кольорові	110	114	119	115	116
– відеоплеєри, відеомагнітофони, DVD-програвачі, цифрові фотоапарати	41	43	34	26	18
– фотоапарати	26	21	18	16	11
– персональні комп’ютери	25	33	37	38	37
– холодильники і морозильники	109	112	117	119	124
– мікрохвильові печі	33	40	49	49	54
– кухонні комбайни	10	12	16	15	17
– пральні машини	85	87	88	88	91
– електропилососи	75	76	79	77	81
– швейні машини	27	25	25	23	21
– кондиціонери	5	8	10	9	12
– супутникові антени	13	17	23	26	31
– мотоцикли, сноумобілі	2	2	2	2	2
– велосипеди, моторолери, мопеди, скутери	47	49	52	53	57
– автомобілі	21	22	23	23	25
– мобільні телефони	167	187	197	201	203
– ноутбуки	6	14	26	27	35
– планшети[3]	…	…	…	15	19

Джерело: складено за: [15]

Так, наприклад, на ринку телевізорів покупці віддають більшу перевагу таким брендам, як: Sony, Sumsung, Philips, LG; на ринку побутової техніки лідерами продаж є – Liebherr, Gorenje, Samsung, Snaige, LG, LIBERTY, Electrolux, ZANUSSI; на ринку

мобільних телефонів – Apple, Samsung, Huawei, Lenovo, Xiaomi та ін., а на ринку автомобілів фаворитами в Україні є такі бренди, як: KIA, Renault, Toyota, Lexus, Audi, Nissan, Skoda, Hyundai та ін. Як бачимо левову частку ринку товарів тривалого користування складають іноземні брендові компанії. І як вже було зазначено вище, кількість споживання таких товарів зростає з кожним роком не дивлячись на досить невеликий середній дохід населення, що у серпні 2018 року склав 8977 грн., з яких 50,9% українці витрачають на продукти споживання, а на житло та комунальні послуги 17% від свого доходу [15].

Отже, на сьогоднішній день проблема сучасного демонстративного споживання не обійшла стороною й українське населення, яке проявляє себе в різних формах поведінки. Поряд за придбанням дорогих товарів імпортного виробництва і снують й інші форми демонстративного споживання.

Це – «широкі жести» (марнотратство «нових українців» за кордоном); придбання предметів розкоші (брендові речі, які мають високу вартість (телефони, годинники, сумки, прикраси); придбання дорогих автомобілів несерійного виробництва, або дорогих яхт і тощо. Дозволити собі таке споживання може досить вузьке коло людей і це гарантує їм своєрідну обираність, підкреслює в очах оточуючих їх високий соціальний статус. Щоправда, зараз «престижне» споживання може бути і не обов'язково дорогим, головне полягає в тому, що за ним ховається демонстративність і марнотратство.

Як вже було зазначено вище, до демонстративного споживання в наші часи схильні не тільки вищий та середній клас, але й доволі широка маса населення, яка не маючи необхідних доходів, також прагне продемонструвати свою унікальність та соціальний статус. Якщо середній клас може собі дозволити споживання «на показ», то для верств населення з низькими доходами це стає проблематичним. Але тут можна помітити, як на споживчому ринку починають з'являтися альтернативні варіанти придбання брендових товарів, а саме: вперше в нашій країні з'являються магазини «секондхенд», які дають змогу за невеликі гроші придбати брендові бувші у вжитку товари. Також набирає обертів ринок брендових копій або підробок (найчастіше не дуже високої якості). Поряд з цими каналами на допомогу неплатоспроможному споживачеві приходять банки, які пропонують споживчі кредити для придбання товарів і послуг. Знову ж таки, якщо ми подивимося на США, то там починаючи з 12 років громадянин країни може користуватись кредитною карткою.

Споживання розкішних, брендових товарів надає людям відчуття успіху і задоволення та впливає на їх самооцінку. Цей вид споживання також може бути засобом заповнення соціальних пустот. Адже сучасне суспільство знаходиться в постійній нестачі часу та гонитві за грошима. Почуваючи себе психологічно нещасливими, люди намагаються компенсувати нестачу «щастя» у речах та їжі. На сьогоднішній день, велика частка населення знаходиться під впливом бажань, надій, ілюзій, особливо це впливає на молодь, яка зараз пізнає світ не через книги та якісну освіту, а за допомогою інтернету та ЗМІ. Споживання перетворилось на універсальний інструмент зміни цінностей. Експорт західних цінностей формує нове уявлення української молоді, яка зараз прагне «все й одразу» і неважливо яким чином з'явились гроші, головне щоб їх було багато задля забезпечення солодкого життя [12, с.123]. Дуже наочно можна спостерігати темпи міграції української молоді за кордон, які їдуть за кращим забезпеченим життям.

Як зазначає Т. Н. Самсонова, спостерігається зовсім чітка динаміка ціннісних орієнтацій: відбувається перехід від цінностей колективізму до системи індивідуалістичних цінностей західного типу. Спостерігається зростання важливості матеріального забезпечення при помітному витисненні цінності праці, що в першу чергу стосується молодого покоління [13, с.41].

Дослідження українських соціологів, які були проведені у різних регіонах нашої країни, показали, що значній частці населення притаманні типові ознаки споживчого суспільства: 64% опитаних відзначають, що люблять «мати речі, які вражають інших людей», 75% помітили, що «придбання речей покращує настрій та приносить задоволення», 63% вказали на те, що «у нас багато

речей, якими мі не користуємось, але шкода викидати» [12, с.127].

Висновки. Підводячи підсумок, можна зробити висновок, що осучаснена мораль споживання передбачає пришвидшене мегаспоживання, без особливого обмірковування призначення речі та її значущості для людини і людства загалом. Замість задоволення від роботи, людина працює задля грошей. Тут включається правило: більше заробляти – більше витрачати – більше купувати – більше споживати. Ціна, а не цінності, постають новою аксіологічною настановою сучасної людини. Суспільство споживання стало чи не єдиними можливим бажаним варіантом розвитку західних країн [9, с.81].

Перенасичення товарних ринків розвинутих країн та вихід на глобальний ринок потужних ТНК видозмінюють рух товарних потоків: все з більшою швидкістю продукція західного виробництва переміщується у країни з невисоким рівнем добробуту. Для забезпечення її реалізації використовуються засоби нав'язування певного стилю життя пересічним громадянам цих країн, формується особливий тип споживацької поведінки, що відповідає всім характеристикам показного споживання. Таким чином глобальний капітал забезпечує уніфікацію потреб в міжнародному просторі і формує глобального споживача своєї продукції.

Така ситуація речей призводить до негативних наслідків, які накладають свій видбиток на економічному, ціннісному, екологічному та психологічному стані країни та суспільстві. Одними з негативних наслідків є: низький рівень заощаджень, через гонитву за брендами та речами; інформаційне перевантаження суспільства; поява іллюзорних нав'язаних потреб, споживання яких може нашкодити здоров'ю людини; високий рівень ввезення імпортного товару; поява та розвиток ринку підробок; екологічна катастрофа через надмірне споживання товарів та послуг; національна міграція; вплив на емоційний та духовний стан людини.

Всі ці негативні наслідки вимагають регулювання, яке має на меті встановити межі надмірному споживанню. Суб'єктами цього процесу виступає держава та громадянське суспільство, які можуть здійснити вплив на споживацьку поведінку. Важливими складовими тут стають освіта і виховання, які при-вносять в матеріальні потреби людей раціо-нальні стандарти, сприяють ресурсозбереженню. Немаловажного значення в цьому відношенні набувають і заходи, спрямовані на формування у населення продуктивних цінностей, які багато в чому визначають економічну поведінку людей, в тому числі і в сфері споживання.

Література

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 368 с.
2. Зиммель Г. Избранное / Г. Зиммель. – Философия культуры: В 2 т. – М. : Юристъ, 1996. – Т. 1. – 670 с.
3. Zombart W. Luxus und Kapitalismus / Werner Sombart. – München und Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot, 1922.
4. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр – М. : Республика; Культурная революция, 2006. – 269 с.
5. Де Грааф Дж., Ванн Д., Нейлор Т. Х. Потреблятство. Болезнь, угрожающая миру / Джон Де Грааф. – Перевод с английского Н. Макарова. – Екатеренбург : изд. «Ультра. Культура», 2005. – 368 с.
6. Ильин В. И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность / В. И. Ильин // Мир России. – 2005. – Т. 14. – № 2. – С. 3–40.
7. Цимерман Ю. А. Демонстративное потребление в современном обществе: институциональный анализ: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.01 / Ю. А. Цимерман. – Москва, 2007. – 213 с.
8. Посипанова О. С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей [Монография]. / О. С. Посипанова – Калуга : Изд-во КГУ им К. Э. Циолковского, 2012. – 296 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B2%D0%B7%D1%80%D1%8B%D0%B2#cite_note-5
9. Зленко Н. М. Соціально-філософський аналіз теорії суспільства споживання / Н. М. Зленко //Філософія науки: традиції та інновації – 2014 – 1(9) – С. 76–83.
10. Memushi A. Conspicuous consumption of luxury goods: literature review of theoretical and empirical evidences / A. Memushi // Internetional journalof scientific&engineering research – Desember 2013 – Volume 4 – Issue 12 – P. 250–255.
11. Moawad M-H. Les Facteurs Explicatifs De La Consommation Ostentatoire Des Produits De Luxe - Le Cas Du Liban / M-H. Moawad // Submitted on 7 Sep 2009 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tel.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/413921/filename/these_mariehelene_moawad_sept_2007.pdf

12. Музыченко А. В. Общество потребления в эпоху глобализации: социально-политические аспекты [Монография] / А. В. Музыченко, Н. С. Назарова, И. А. Стрижова. – Одесса : Печатный дом, 2014. – 196 с.

13. Самсонова Т. Н. О гражданском воспитании в условиях институциональных изменений в современной России / Т. Н. Самсонова // Вестник Московского университета. – Сер.18: Социология и политология. – 2012. – №2. – С. 37–51.

14. Экспорт и импорт Украины / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/ economy/gdp/eximp/

15. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

References

1. Veblen T. *Teoriya prazdnogo klassa* [Theory of the idle class] / T. Veblen. – M. : Book house «LIBROCOM», 2011. – 368 p.

2. Zimmel G. *Izbrannoye* [Favorites] / G. Simmel. – Philosophy of Culture: In 2 tons. – Moscow : Yurist, 1996. – T. 1. – 670 p.

3. Zombart W. *Luxus und Kapitalismus* / Werner Sombart. – München und Leipzig : Verlag von Duncker & Humblot, 1922.

4. Bodriyyar Z H. *Obshchestvo potrebleniya. Yego mify i struktury* [Consumer Society. His myths and structures] / Zh. Bodriyyar – M. : Republic; Cultural Revolution, 2006. – 269 p.

5. De Graaf Dzh., Vann D., Neylor T. KH. *Potreblyatstvo. Bolezn, ugrozhayushchaya miru* [Consumption. Disease Threatening the World] / John de Graaff. – Translation from English by N. Makarov. – Yekaterenburg : ed. «Ultra. Culture» 2005. – 368 p.

6. Ilin V. I. *Obshchestvo potrebleniya: teoreticheskaya model i rossiyskaya realnost* [Consumer society: theoretical model and Russian reality] / V. I. Ilin // World of Russia. – 2005. – V. 14. – № 2. – P. 3–40.

7. Tsimerman Yu. A. *Demonstrativnoye potrebleniye v sovremennom obshchestve: institutsional'nyy analiz* [Demonstrative consumption in modern society: institutional analysis: dissertation of a candidate of economic sciences] / Yu. A. Tsimerman. – Moscow, 2007. – 213 p.

8. Posipanova O. S. *Ekonomicheskaya psikhologiya: psikhologicheskiye aspekty povedeniya potrebiteley* [Economic psychology: psychological aspects of consumer behavior] O. S. Posipanova – Kaluga : Izd-vo KGU im K. E. Tsiolkovskogo, 2012. – 296 p. Electronic resource. – Rezhym dostupu: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B2%D0%B7%D1%80%D1%8B%D0%B2#cite_note-5

9. Zlenko N. M. *Sotsialno-filosofskyy analiz teoriyi suspilstva spozhyvannya* [Socio-philosophical analysis of the theory of consumption society] / N. M. Zlenko // Philosophy of Science: Traditions and Innovations – 2014. – 1 (9) – P. 76–83.

10. Memushi A. Conspicuous consumption of luxury goods: literature review of theoretical and empirical evidences / A. Memushi // Internetional journalof scientific&engineering research – Desember 2013. – Volume 4. – Issue 12. – P. 250–255.

11. Moawad M-H. Les Facteurs Explicatifs De La Consommation Ostentatoire Des Produits De Luxe – Le Cas Du Liban / M-H. Moawad // Submitted on 7 Sep 2009 – https://tel.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/413921/filename/these_mariehelene_moawad_sept_2007.pdf

12. Muzychenko A. V. *Obshchestvo potrebleniya v epokhu globalizatsii: sotsial'nopoliticheskiye aspekty* [Consumer society in the era of globalization: sociopolitical aspects] / A. V. Muzychenko, N. S. Nazarova, I. A. Strizhova. – Odessa : Printing house, 2014. – 196 p.

13. Samsonova T. N. *O grazhdanskom vospitanii v usloviyakh institutsionalnykh izmeneniy v sovremennoy Rossii* [On civil education in the context of institutional changes in modern Russia] / T. N. Samsonova // Bulletin of Moscow University. – Ser.18: Sociology and political science. – 2012. – №2. – P. 37–51.

14. *Eksport i import Ukrainy* [Export and import of Ukraine] / [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/

15. *Dezhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [Government service of statistics of Ukraine] / [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ И КУЛЬТУРУ ЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Е. В. Кучеренко, аспирант, НТУ «Днепровская политехника»

Статья посвящена исследованию изменений в экономическом поведении потребителя и культуре его потребления в условиях глобализации. Проанализированы изменения в характере потребления общества на разных стадиях его развития. Выявлено наличие на каждой стадии общественной эволюции феномена престижного потребления. В соответствии с социальной структурой общества сгруппированы формы проявления престижного потребления по объектам, мотивам поведения и субъектам. Представлены основные измерения потребительского поведения в зависимости от стадии эволюционного развития общества. Выделены

социально-экономические последствия доминирования престижного потребления в структуре общественного потребления.

Охарактеризованы основные изменения, произошедшие в современном обществе благодаря углублению глобализационных тенденций. Определены барьеры, затрудняющие возможности максимизации прибыли на мировых товарных рынках. Показано, что внушение стандартов показного потребления населению менее развитых стран представителями мощных транснациональных компаний является наиболее распространенным методом продвижения своих товаров на внутренние рынки этих стран. Проанализированы изменения в потреблении украинских домохозяйств и зафиксирован постоянный рост темпов обновления ими товаров длительного пользования импортного производства. Выявлено наличие более высокого уровня показного потребления через высокие показатели неравенства доходов населения.

На основе аналитического методологического инструментария институциональной теории определены особенности рентоориентированного поведения представителей политической элиты, которые являются следствием их деятельности в сфере лоббирования экономических интересов транснационального капитала из-за распространения идеологии консьюмеризма. Представлены направления решения противоречий, возникающие в сфере потребления под влиянием глобальных тенденций.

Ключевые слова: общество потребления, показное потребление, предметы роскоши, доходы потребителей, транснациональные корпорации, глобальные тенденции потребления.

IMPACT OF GLOBALIZATION ON CONSUMER'S ECONOMIC BEHAVIOR AND CULTURE OF CONSUMPTION

E. V. Kucherenko, Post-graduate student, NTU «Dnipro Polytechnic»,

The article is devoted to the study of changes in the economic behavior of consumers and their consumption culture in the context of globalization. Changes in the nature of consumption of society at different stages of its development are analyzed. The presence of the prestigious consumption phenomenon at every stage of the social evolution of the society is revealed. In accordance with the social structure of society, the forms of manifestation of prestigious consumption are grouped by objects, motives of behavior and subjects. The main dimensions of consumer behavior depending on the stage of the evolutionary development of society are presented. The socio-economic consequences of the dominance of prestigious consumption in the structure of public consumption are highlighted.

The main changes that have occurred in modern society in conditions of globalization tendencies deepening are characterized. Barriers that impede profit maximization on world commodity markets are identified. It is shown that the imposition of standards of conspicuous consumption to the population of less developed countries by representatives of powerful transnational companies is the most common method of promoting their products to domestic markets of these countries. Changes in consumption of Ukrainian households are analyzed and a steady increase in the rate of renewal of imported durable goods is recorded. The presence of a higher level of conspicuous consumption was revealed through high income inequality indicators.

On the basis of the analytical methodological tool set of institutional theory, the features of rent-oriented behavior of representatives of the political elite are determined, which is the result of their activities in the area of lobbying the economic interests of transnational capital due to the spread of ideology of consumerism. The study presents the directions of solving contradictions arising in the sphere of consumption under the influence of global trends.

Keywords: consumer society, conspicuous consumption, luxury goods, consumers' income, transnational corporations, global consumption trends.

Надійшла до редакції 30.11.18 р.

УДК 338.012

СТРУКТУРНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

А. Р. Ходжаян, аспірант, Державний НДІ інформатизації та моделювання економіки, khodzhaian@gmail.com

У статті розглянуто особливості структурних зрушень в економіці України протягом періоду ринкових трансформацій. Охарактеризовано причини та наслідки деіндустріалізації вітчизняної економіки. Обґрунтовано, що в Україні відбувається примітивізація виробництва через зменшення в ньому частки високотехнологічної продукції, а вивільнену з високотехнологічних галузей робочу силу абсорбують сировинні й трудомісткі сектори видобувної промисловості та сільського господарства з низьким рівнем продуктивності й оплати праці. Проведено порівняльний аналіз секторальної структури економіки України та постіндустріальних країн. Встановлено, що попри формальну подібність вітчизняної структури економіки в розрізі трьох базових секторів – сільського господарства, промисловості, послуг, – у ній і дотепер спостерігаються структурні диспропорції, зокрема, занадто низька частка фінансового сектору і переробної промисловості, які вказують на невідповідність наявної структури вимогам постіндустріальної стадії розвитку.

На основі аналізу виробничо-експортного потенціалу виявлено, що притаманні українській економіці структурні деформації обумовлюють пріоритет короткострокових інтересів, що мотивує розвиток сировинних галузей економіки, які здатні забезпечити швидку окупність капіталовкладень. Як наслідок, структурні трансформації відбуваються стихійно і слугують цілям стабілізації поточної ситуації в економіці, а не якісній трансформації економічної системи у довгостроковому періоді. Обґрунтовано, що структура економіки України є свідченням відсталості існуючої моделі розвитку національного господарства, яка вичерпала ресурси й можливості для економічного зростання й потребує докорінних змін. Наголошено на необхідності формування та реалізації комплексної структурної політики держави для досягнення оптимальної структури перебудови української економіки, адекватної світовим тенденціям розвитку.

Ключові слова: секторальна структура економіки, структура валової доданої вартості, відтворювальна структура, деформації структури української економіки, деіндустріалізація, орієнтири структурного розвитку національної економіки.

Постановка проблеми. Головним викликом для ринкових трансформацій вітчизняної економіки у період незалежності стали накопичені структурні диспропорції, сформовані у результаті дії адміністративно-командної системи управління за радянських часів. Позбавлена впливу ринкових регуляторів та переваг інтеграції до світового ринку товарів і послуг економіка України зазнала істотних деформацій, за яких було неможливо надалі підтримувати розширене відтворення пропри наявний ресурсний і промисловий потенціал. Адже підпорядкування цього потенціалу позбавленим перспективи стратегічним цілям централізованого управління у поєднанні з налагодженням політично-вмотивованих, неефективних кооперативних зв'язків між підприємствами призвели до розриву між попитом і пропозицією. Водночас, відсутність конкуренції позбавила стимулів до модернізації виробничо-технічної бази, що призвело до неефективного використання та низької віддачі факторів виробництва.

Проявом зазначених явищ стали: надмірна частка важкої промисловості та енергетики (близько 70%) в структурі виробництва; відсутність завершеного циклу виробництва на більшості підприємств; високий

© 2018. A. R. Khodzhaian. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

рівень енергетичної залежності й енергоємності виробництва; застарілість матеріально-технічної бази і, як наслідок, низька конкурентоздатність вітчизняної продукції на глобальному ринку; значний тягар мілітаризації економіки (4/5 підприємств працювали для потреб ВПК), слабо розвинений сектор послуг, насамперед у сфері банківських та фінансових послуг; хронічна криза сільськогосподарського виробництва.

На цьому тлі сучасна структура економіки України засвідчує ряд позитивних зрушень, які відбулися протягом 1991–2017 рр. Зокрема, частка промисловості та будівельної галузі у структурі ВВП, за даними Світового банку, за означений період скоротилась з 54,5 до 24,0%. Частка сільського господарства зменшилась з 24,6 до 10,2% ВВП. Разом з цим, частка сектору послуг у ВВП зросла з 20,9 до 65,8% [1].

Тенденція збільшення частки сектору послуг у ВВП у поєднанні зі зменшенням частки промисловості (деіндустріалізація) та сільського господарства цілком відповідає трендам розвитку високорозвинених країн світу, однак структура вітчизняної економіки досі зберігає в собі ряд суттєвих деформацій, які гальмують її розвиток й обумовлюють перманентні прояви кризових явищ. Це визначає необхідність визначення засадничих причин і наслідків формування диспропорцій в структурі національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем структурних перекосів в економіці України присвячено наукові доробки низки вітчизняних вчених. Так, наприклад в роботах В. О. Гордієнко [2], Т. І. Приходько [3], Н. М. Вдовенко [4], Н. Я. Скірка [5], О. Б. Пелех [6], В. П. Антонюк [7] та інших проаналізовано структурні диспропорції в Україні за видами економічної діяльності, їх посилення в умовах впливу негативних чинників екзогенного характеру. Ю. І. Пилипенко [8–9] визначає причини технологічних структурних викривлень в економіці України та формулює пріоритети відповідних структурних змін в процесі ринкових трансформацій в Україні.

Віддаючи належне існуючим науковим розвідкам в царині структурних трансформацій національної економіки, необхідно зазначити, що проблемам взаємозв'язку галузевої, секторальної, відтворювальної та технологічної структури економіки досі приділено недостатню увагу. Поза увагою в науковій літературі залишається також аналіз оптимальності сучасної структури економіки України на основі порівняння відповідних кількісних індикаторів з оптимальними значеннями, виходячи з критеріїв економічної безпеки або рівня розвитку постіндустріальних країн. Детальнішого аналізу потребують особливості взаємного впливу і взаємозалежності зовнішнього та внутрішнього секторів економіки в контексті посилення структурних деформацій національного господарства України. Зазначене обумовлює необхідність подальших досліджень з порушеної проблематики.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення тенденцій й актуальних проблем деформованості національної економіки та аналіз відповідності її структурних трансформацій орієнтирам структурного розвитку постіндустріальних економік як основи для обґрунтування напрямів цілеспрямованої структурної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на позитивні структурні зрушення, в Україні досі спостерігається надмірно висока частка сільського господарства у ВВП, зокрема у порівнянні з країнами ОЕСР, де вона у 2016 р. становила 1,4% ВВП.

Вітчизняні статистичні спостереження фіксують зростання сектору сільського господарства у структурі валової доданої вартості України з 2008 р. (рис. 1).

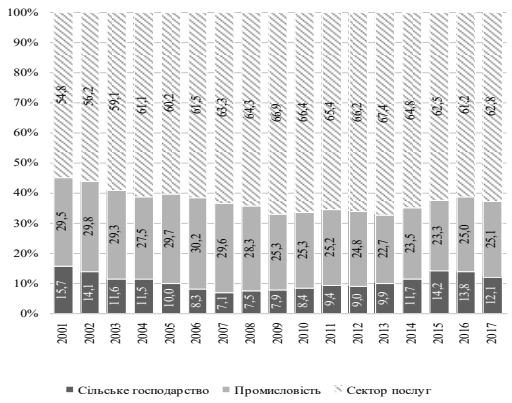


Рис. 1. Динаміка секторальної структури валової доданої вартості в Україні у 2001–2017 рр., % [10]

Досягши історичного мінімуму в 7,1% у 2007 р., частка сільського, лісового і рибного господарства у структурі валової доданої вартості (ВДВ) України зросла вдвічі у період 2007-2015 р. і знизилась до 12,1% за підсумками 2017 р. Даний тренд слугує ознакою примітивізації вітчизняної економіки, оскільки сектор виготовляє трудомістку продукцію з низьким рівнем доданої вартості. Необхідно зазначити, що у промисловому секторі України найбільшу частку має виготовлення харчової продукції (20,2%). Подібна комбінація складається за умов, коли виробництво продовольства та сільгосппродукції стає стабілізатором економіки, забезпечуючи первинні потреби населення, доходи якого скорочуються [11].

Частка оплати праці найманих працівників у структурі ВВП України протягом 2012–2017 рр. знизилась з 50,5 до 39,2%. Основними чинниками цього скорочення стали стрімка девальвація національної валюти та скорочення державних видатків у зв'язку з обмеженням граничного рівня дефіциту бюджету. Це засвідчує зменшення рівня інклюзивності української економіки, а отже й участі робочої сили у розподілі благ в період посткризового відновлення економіки.

Структура зайнятості за трьома основними секторами відповідає структурі формування ВДВ. Найнижчий відсоток зайнятих задіяний у промисловості (15,1%), оскільки в цьому секторі зазвичай спостерігається найвищий рівень продуктивності праці й автоматизації виробництва. Надмірно високою залишається частка зайнятих у сільському господарстві – 17,7%, тоді як, наприклад, в ЄС і США вона становить 4,1% та 1,6% відповідно [12]. Слід зазначити, що в аграрному секторі також існують значні резерви для автоматизації виробництва, тому у високорозвинених країнах частка зайнятих у ньому перевищує частку сектору у ВВП в межах 1 відсоткового пункту, тоді як в Україні ця різниця становить 5,6 в. п. Відтак можна зробити висновок про низький рівень технічної оснащеності сільгоспвиробництва, що має наслідком низьку ефективність використання в ньому робочої сили. Подальші перспективи розвитку вітчизняної економіки пов'язані з ростом частки зайнятих у секторі послуг, який в середньому охоплює 72,8% робочої сили в країнах ОЕСР.

Поряд з цим, тенденції, що сформувалися у структурі промислового сектору України, також обумовлюють низку викликів для подальшого розвитку вітчизняної економіки. Вони полягають у принципово відмінному характері деіндустріалізації, яка відбувається в Україні, від тієї, що спостерігається у розвинених країнах світу. Деіндустріалізація у високорозвинених країнах засвідчує перехід до так званої постіндустріальної стадії розвитку, за якої скорочення частки промисловості у ВВП відбувається в результаті випереджального розвитку сфери послуг, водночас обсяги виробництва в абсолютних обсягах продовжують зростати. Характерною ознакою такого роду деіндустріалізації слугує перенесення деяких виробничих потужностей в інші країни світу, де існує можливість оптимізації витрат на сировину і робочу силу, проте прибутки з них репатріюються на користь країни-інвестора.

Натомість в Україні наявні ознаки так званої завчасної деіндустріалізації, що проявляються у стрімкому скороченні як відносних, так і абсолютних обсягів виробництва. Така деіндустріалізація є відображенням не поступального розвитку економіки, а її деградації внаслідок неспроможності промислового сектору країни протистояти жорсткій конкуренції провідних світових виробників. Завчасність у даному випадку полягає в тому, що країна інтегрується у глобальну економіку через ліберальну зовнішньоторговельну та фінансову політику на тому етапі, коли її конкурентні переваги ще несформовані, оскільки перспективні виробничі галузі перебувають у зародковому стані й об'єктивно потребують захисту зі сторони держави [13, с. 82–83].

Наприклад, протягом 1991–2017 рр. фізичні обсяги промислового виробництва в країнах, що наразі є членами ЄС, зросли на 30,7% (з 3,18 до 4,15 трлн. дол. США у цінах 2010 р.), хоча частка промислового сектору у ВВП скоротилась з 28,3 до 21,9%. В Україні за аналогічний період частка промисловості у ВВП, як зазначено вище, зменшилась з 54,5 до 24,0%, що, безумовно, сприяло

усуненню структурних перекосів радянської доби, однак фізичні обсяги вітчизняного виробництва при цьому впали на 63,3% (відповідно, з 70,6 до 25,9 млрд. дол. США) [1].

Завчасна деіндустріалізація несе в собі типовий набір викликів для подальшої трансформації національних економічних систем, серед яких зменшення стимулів до інвестування у промисловість, скорочення зайнятості у високотехнологічних галузях, падіння попиту на відповідну продукцію і втрата виробниками можливості використання ефекту економії на масштабах виробництва. У свою чергу, падіння попиту на товари внутрішнього виробництва призводить до зростання імпорту (за відсутності супутнього зростання експорту), а вивільнену з високотехнологічних галузей робочу силу абсорбують сировинні й трудомісткі сектори з низьким рівнем продуктивності й оплати праці. Очевидно, що для економіки України притаманні всі вищевказані проблеми завчасної деіндустріалізації.

В Україні спостерігається примітивізація виробничого комплексу. Протягом 2001–2017 рр. частка промисловості в структурі валової доданої вартості зменшилась з 29,5 до 25,1%. Водночас частка видобувної промисловості у ВДВ зросла з 4,5 до 7,0% [10]. Таким чином, деіндустріалізація відбувалась за рахунок переробної промисловості, тоді як сектори добування мінеральних ресурсів та розроблення кар'єрів продовжували розширятися. Очевидно, що за умов падіння внутрішнього попиту зі сторони переробної промисловості мінеральні ресурси вітчизняного видобутку все більше спрямовуються на зовнішні ринки, посилюючи роль України у міжнародному поділі праці як сировинного придатка.

Типовою ознакою завчасної деіндустріалізації є стрімке скорочення частки промисловості в економіці, тоді як деіндустріалізація у зрілих економіках відбувається поступово. Частка переробної промисловості України у структурі ВДВ протягом 2006–2013 рр. зменшилась з 21,4 до 12,7%. В цілому, середній темп падіння цього показника у період 2001–2017 рр. склав 0,256 в. п. на рік, тоді як в країнах ЄС – 0,125 в. п. на рік. У результаті, якщо ЄС та Україна у 2001 р. мали приблизно однакову частку переробної промисловості у ВДВ, то за підсумками 2017 р. вона склала 16,4% в країнах ЄС і лише 14,3% в Україні [10; 12].

Показники відтворювальної структури вітчизняної економіки засвідчують скорочення внутрішнього потенціалу відновлення позитивних тенденцій у промисловості. Частка валового нагромадження основного капіталу (ВНОК) у ВВП протягом 2001–2017 рр. знизилась з 21,8 до 20,0%. Такий рівень ВНОК у цілому не несе загрози стагнації і є достатнім для підтримки помірної динаміки економічного розвитку. Однак подолання інерційних процесів в економіці, прискорення динаміки розвитку й закладання фундаменту структурного оновлення системи національного господарства потребують частки ВНОК понад 25% ВВП. Підвищення рівня ВНОК потребує зростання чистих інвестицій у нефінансові активи, частка яких у ВВП протягом 2004–2017 рр. знизилась з 25,9 до 13,8%. Основним джерелом інвестицій є валове заощадження [14, с.75], частка якого в структурі ВВП також зменшується (з 25,6% у 2001 р. до 17,8% у 2017 р.). Отже, Україна втрачає внутрішні резерви для реструктуризації економіки (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка основних показників відтворювальної структури економіки України у 2001–2017 рр.

Показники	2001	2004	2007	2010	2013	2016	2017
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	21,8	21,1	27,8	18,4	16,4	21,7	20,0
Валове заощадження, % ВВП	25,6	31,8	24,6	18,3	10,0	20,3	17,8
Валовий прибуток, змішаний дохід, % ВВП	44,3	44,2	39,0	37,9	37,4	47,9	45,1
Частка витрат на оплату праці, % випуску продукції	–	–	–	–	15,3	11,2	11,7
Чисті інвестиції у нефінансові активи, % ВВП	–	25,9	30,9	17,5	16,3	13,7	13,8
Податки, пов'язані з виробництвом та імпортом, % ВВП	12,9	9,9	11,7	11,8	12,5	15,5	15,7

Джерело: розраховано за даними [15–16].

Слід зазначити, що частка у ВВП валового прибутку (змішаного доходу) зазнавала незначних коливань протягом 2001–2017 рр. Частка податків, пов'язаних з виробництвом та імпортом за даний період зросла з 12,9 до 15,7%. Разом з цим, середня частка витрат на оплату праці у випуску продукції підприємств знизилась впродовж 2013-2017 рр. з 15,3 до 11,7%, тоді як продуктивність праці у цей період зросла на 2,5%, сягнувши історичного максимуму в 60,5 тис. грн. у постійних цінах 2010 р. на одного зайнятого [17].

Таким чином, за відсутності внутрішніх резервів та стимулів для інвестування, підвищення продуктивності праці виконує роль компенсатора недостатніх внесків капіталу з метою збереження наявного рівня рентабельності виробництва в умовах значного зносу основних фондів.

Сформовані передумови не сумісні з розвитком високотехнологічних галузей виробництва, де перманентні інвестиції в інновації є невід'ємним чинником розширеного відтворення. За оцінками ЮНІДО, частка виробництв у структурі переробної промисловості, які належать до високотехнологічних (фармацевтичні препарати і медичне обладнання, парові турбіни, оснащення з генерації електричної енергії, продукція авіакосмічної галузі, телекомунікаційне обладнання, електричне устаткування, комп'ютерна техніка, оптичні прилади тощо), у 2014–2016 рр. в Україні склала 4,4% (рис. 2).

Рис. 2. Технологічна структура переробної промисловості України за Стандартною міжнародною торговельною класифікацією (СМТК) ООН у 2014 і 2016 рр., %

Джерело: побудовано за даними [18, с. 276, 19]

Беручи до уваги, що частка переробної промисловості у структурі вітчизняної ВДВ у 2016 р. склала 14,4%, то частка високотехнологічної продукції у валовій доданій вартості України складає близько 0,6%. Це збігається з оцінками Державної служби статистики України, які засвідчують зменшення частки інноваційних товарів у структурі реалізованої продукції з 9,0 до 0,7% протягом 2000–2017 рр. [20]. Для порівняння, в Польщі частка високотехнологічної промисловості у структурі ВДВ становить 2,1%, Словаччині – 2,7%, Німеччині – 4,6%, Угорщині – 4,7%, Чехії – 4,8%, Південній Кореї – 7,6%, а в Китаї сягає 8,7% [12; 19].

Основу переробної промисловості України (37,9%) складають ресурсоємні сектори, до яких належать виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів, рослинних матеріалів для тканин, виробів зі скла, каменю, гіпсу й цементу, дубильних екстрактів, первинна обробка деревини та металевих руд. Необхідно зазначити, що базовим критерієм для розподілу галузей за рівнем технологічності в СМТК є частка витрат на НДДКР у собівартості продукції. Для високотехнологічних галузей вона перевищує 5%, для технологій середнього рівня перебуває в межах 3–5%, низьким технологіям відповідає частка в 1–3% наукових витрат у собівартості. Відповідно, до ресурсоємних належать сектори, виробництво в яких не потребує здійснення витрат на НДДКР або якщо ці витрати становлять менше 1% собівартості продукції [21, с.58].

Динаміка вітчизняних витрат на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи засвідчує, що на даному етапі в Україні відсутні передумови переорієнтації у бік виробництв з високим технологічним рівнем, оскільки частка виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП протягом 2003–2017 рр. скоротилась з 1,24 до 0,48% [20]. Близько третини цих витрат здійснюється за рахунок державного бюджету, з них у 2017 р. 92,4% спрямовано на фінансування фундаментальних досліджень. Хоча частка вітчизняних підприємств, які займаються впровадженням інновацій, не зазнавала істотних змін протягом 2001–2017 рр. й становить 14,3%, із зазначеного вище можна стверджувати про зменшення інтенсивності

й масштабу комерціалізації прикладних інноваційних розробок в Україні.

У структурі реалізованої промислової продукції вітчизняними підприємствами за видами економічної діяльності основну частку займають виробництво харчових продуктів (20,2%), енергетичний сектор (18,5%) та металургійна галузь (18,5%). Частка продукції машинобудування становить 7,2%, видобувної промисловості – 15,2% (у тому числі, добування металевих руд – 5,8%, добування сирої нафти та природного газу – 5,3%). На решту секторів промисловості припадає всього 24,5% реалізованої продукції [22].

На товари кінцевого споживання припадає лише 28,4% реалізованої продукції, на інвестиційні товари – 9,2%, решту 62,4% становлять енергоносії та проміжна продукція. При цьому, 46,0% проміжної продукції та 38,4% інвестиційних товарів реалізовано за межі країни, тоді як для споживчих товарів цей показник становить 28,2%. Це свідчить про те, що задоволення внутрішнього попиту населення досі залишається поза сферою пріоритетів вітчизняного промислового комплексу, орієнтованого переважно на постачання мінеральних ресурсів та напівфабрикатів чорної металургії на зовнішні ринки, позаяк міжнародні конкурентні переваги у виробництві продукції кінцевого використання розвинуті слабо.

Виходячи з цього, аналіз зовнішньоекономічної структури є невід'ємною складовою для визначення причин і наслідків формування дисбалансу у вітчизняній економіці, яка має високий рівень відкритості (у 2017 р. експорт склав 48,0% ВВП, імпорт – 55,7%) та глибоко інтегрована у глобальний ринок товарів і послуг. Ключовою проблемою в структурі зовнішньої торгівлі України залишається висока частка сировини та напівфабрикатів в експорті й готової продукції в імпорті.

Зокрема, частка сировинних товарів (мінеральних ресурсів і сільгоспсировини) у вітчизняному експорті протягом 2001–2017 рр. зросла з 12,2 до 31,2%. Проміжна продукція (здебільшого чорні метали) зменшила свою частку в експорті з 49,2 до 43,5%. Аналогічні тенденції спостерігалися для засобів виробництва (зменшення частки з 13,1 до 7,3%) і продукції кінцевого споживання (з 18,9 до 17,2%). Натомість в імпорті домінує готова продукція, частка якої у період 2001–2017 рр. зросла з 40,3 до 41,2% [23]. Найвище значення цього показника зафіксовано у 2013 р. на рівні 51,1%, коли «дорога» національна валюта у поєднанні з підвищенням доходів населення активізували споживання домогосподарств саме за рахунок імпорту у зв'язку з тим, що вітчизняне виробництво товарів широкого вжитку (побутової техніки та легкої промисловості, мобільних телефонів) й продукції автомобілебудування переважно залишаються неконкурентоспроможними порівняно з іноземними аналогами.

Нееквівалентний зовнішньо-торговельний обмін сировини на готову продукцію є абсолютно безперспективним з точки зору стратегічного розвитку національної економіки та залучення у міжнародний поділ праці. З одного боку, цінам на товари з низьким рівнем доданої вартості і технологічної переробки притаманна висока волантильність як сезонного, так і циклічного характеру, що усуває можливість планування розвитку зовнішнього сектора економіки хоча б у середньостроковій перспективі. З іншого боку, у довгостроковій перспективі ціни на мінеральні ресурси і сільгоспсировину на світовому ринку зростають повільніше ніж ціни на готову продукцію.

Таким чином, з часом придбання фіксованого обсягу імпортних готових товарів потребує більших обсягів експорту первинної продукції, попит на яку об'єктивно зростає повільніше, ніж на інноваційні вироби [3, с.63]. Для прикладу, в кризовий період міжнародної торгівлі 2014–2016 рр. світові ціни на сировинні товари знизились в середньому на 42,0% в доларовому еквіваленті, тоді як для продукції переробної промисловості даний показник склав 12,8%. Найбільший обвал цін протягом даного періоду відбувся на сиру нафту (–58,8%), залізну руду (–56,9%), каучук (–53,5%), кукурудзу (–41,7%) [24, с.6].

Негативним результатом здійснення зовнішньої торгівлі в Україні на вказаних вище умовах стала перманентна проблема перевищення вартісних обсягів імпорту над експортом. На рис. 3 видно, як негативне

сальдо зростає в абсолютному обсязі і відносно ВВП протягом періодів стабільного розвитку економіки (2010–2013 і 2016–2017 рр.), посилюючи девальваційний тиск на національну валюту. За умов несприятливої кон'юнктури на світових ринках продукції, що складає основу вітчизняного експорту, це зрештою призводить до різкого падіння валютного курсу (2014–2015 рр.), яке, однак, не здатне усунути дисбаланс в зовнішній торгівлі через високу імпортозалежність української економіки, насамперед у постачанні енергоресурсів для виробничих потреб надмірно енергоємної промисловості (рівень енергоємності економіки України в 2014 р. склав 298,1 т н.е.

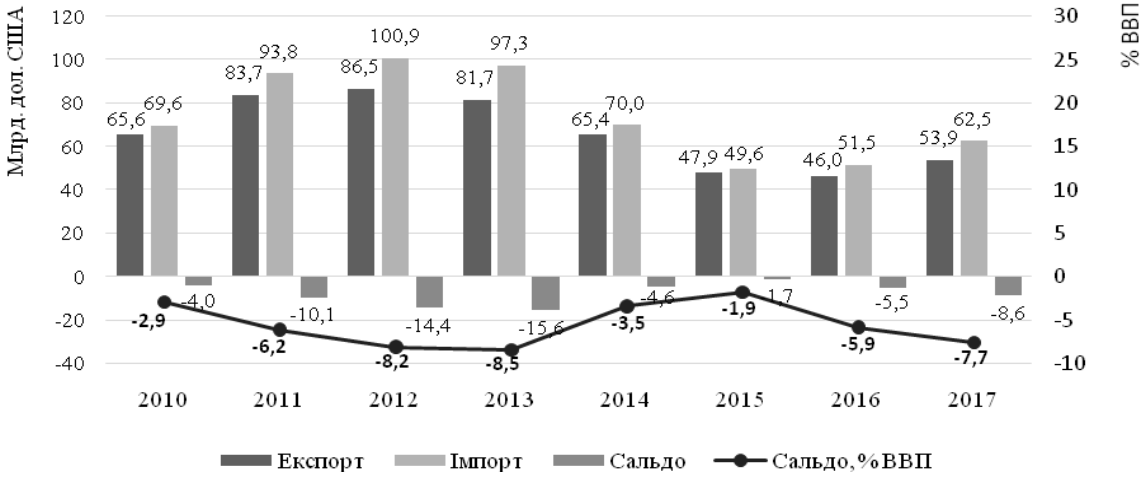


Рис. 3. Динаміка торговельного балансу України у 2010–2017 рр.
Джерело: побудовано за даними [25–26]

Енергоємність виробленого ВВП України в 2,3 рази вище ніж у світі в середньому і в 3,4 рази вище ніж в ЄС [27]). Коли після девальваційного шоку макроекономічна ситуація відносно стабілізується, а платоспроможність населення відновлюється, негативне сальдо торгового балансу починає зростати і цикл повторюється.

Очевидно, що в умовах хронічної макроекономічної нестабільності мотивація підприємницької активності орієнтована на вкладення капіталів у сировинні види економічної діяльності, які здатні забезпечити швидку окупність капіталовкладень. Як наслідок, структурні зміни відбуваються стихійно і передусім слугують цілям стабілізації поточної ситуації в економіці, а не якісній трансформації виробничо-експортного потенціалу у довгостроковому періоді [4, с. 58–59]. Негативні явища у галузевій структурі виробництва консервуються, а оскільки, зовнішній сектор економіки є похідним від внутрішнього, в структурі українського експорту товарів переробної промисловості також переважають технології низького рівня.

Протягом 2001–2017 рр. частка низькотехнологічних товарів у структурі експорту продукції переробної промисловості України перебувала в рамках 50,3–60,0%. Незначне зростання спостерігається для технологій середнього рівня – з 18,7 до 22,0%, водночас частка високотехнологічної продукції скоротилася з 16,2 до 11,3%. Необхідно зазначити, що згідно з СМТК частка самої продукції переробної промисловості у загальному експорті товарів з України також мала негативну динаміку, знизившись з 63,5% у 2001 р. до 45,3% у 2017 р. Таким чином, частка високотехнологічної продукції у загальному товарному експорті України протягом аналізованого періоду зменшилась з 10,3 до 5,1% [28].

Поряд з окресленими вище чинниками посилення сировинної спеціалізації вітчизняної економіки скороченню частки продукції переробної промисловості в експорті сприяла втрата традиційних ринків збуту на пострадянському просторі для продукції металургійної галузі та машинобудування, тенденції якої намітились ще у 2012 р. Переорієнтації на нові ринки завадила низька конкурентоспроможність відповідної продукції поза країнами ЄАЕС, тому розвиток експортного потенціалу був спрямований на простішу продукцію сільськогосподарського сектора і харчової промисловості.

Протягом 2007–2017 рр. частка недорогоцінних металів і виробів з них у товарній структурі вітчизняного експорту знизилась з 42,2 до 23,4%, у тому числі чорних металів – з 34,0 до 20,0%. Також різко скоротилась частка транспортних засобів (з 6,7 до 1,4%) та хімічної продукції (з 8,2 до 3,8%). Натомість значно зросла частка продукції рослинного походження (з 3,5 до 21,3%), передусім за рахунок зернових культур – зростання з 1,6 до 15,0% протягом 2007–2017 рр. Підвищилась частка рослинних жирів та олії (з 3,5 до 10,6%) [29].

Зауважимо, що в загальних рисах участь національної економіки в МПП оцінюється з позицій трирівневої моделі поділу світового товарного ринку:

– нижчий рівень (ринок сільгосппродукції та мінеральних ресурсів);

– середній рівень (ринок низькотехнологічних товарів та продукції середніх технологій, виробництво яких відрізняється високою трудомісткістю);

– верхній рівень (ринок високотехнологічної продукції) [30, с.276].

Відповідно до цієї моделі в Україні спостерігається рух від середнього до нижчого рівня міжнародної спеціалізації, від технологічно застарілої продукції машинобудування, енергоємного сектору чорної металургії у бік побудови аграрної економіки.

Акцентуючи увагу на ризиках сировинної спеціалізації економіки України в системі міжнародного поділу праці прибічники зниження рівня відкритості національної економіки в умовах недостатньої конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників і впливу держави на світогосподарські процеси зазначають, що сировинні виробництва хоча й забезпечують експортний потенціал країни, проте мають високий рівень капіталомісткості, відволікають значну частку паливно-енергетичних ресурсів, що імпортуються, провокують високу вразливість національної економіки до коливань світогосподарської кон'юнктури [31].

Сучасний стан структурних трансформацій в національній економіці репрезентує порівняння з нормативними значеннями економічної безпеки відповідно до методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, а також відповідними показниками структурного розвитку постіндустріальних країн (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика відповідності структури економіки України оптимальним критеріям розвитку у 2017 р.

Відповідність критеріям економічної безпеки України				
Показники структурного розвитку	Порогові значення		Рівень показника в Україні	
	Оптимальні	Задовільні	Значення	Рівень безпеки
Частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	7–12	5–7	0,7	критичний
Частка сировинного та низького ступеню переробки експорту, %	15–20	20–30	54,7	критичний
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	1,0–1,2	0,975–1,0	0,86	небезпечний
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	25–30	23–25	20,0	незадовільний
Частка імпорту в загальному обсязі споживчих товарів, %	15–17	17–19	44,2	критичний
Частка видатків на НДДКР у ВВП, %	2,0–3,0	1,5–2,0	0,48	Критичний

Відповідність орієнтирам структурного розвитку постіндустріальних економік			
Тип структурного розподілу	Складові структури	Нормативні значення постіндустріальних економік	Фактичні значення в економіці України
Галузева структура національної економіки	Переробна промисловість	20	14,3
	Фінансова сфера	25	3,2
	Сфера послуг, крім фінансових	22	59,6
	Решта секторів економіки	33	37,2
Технологічна структура промислового виробництва	Високотехнологічні виробництва	20	4,4
	Середньотехнологічні виробництва	30	33,1
	Низькотехнологічні виробництва	20	24,6
	Ресурсоємні сектори промисловості	30	37,9

Джерело: розраховано і укладено автором за даними [32–33]

За показниками структурного розвитку, що використовуються при оцінці рівня економічної безпеки в Україні, поточний стан в цілому оцінюється як критичний за винятком частки ВНОК у ВВП, яка у 2016–2017 рр. вийшла за ці рамки, зрісши з 16,4 до 20,0%. Очевидно, що поточна структура вітчизняної економіки не здатна забезпечити стійкість до кризових викликів екзогенного й ендогенного характеру, відображає низьку конкурентоспроможність України у глобальному економічному середовищі та унеможливлює стале і збалансоване зростання у довгостроковому періоді.

Більш детальний аналіз на відповідність галузевої структури економіки України структурі постіндустріальних економік засвідчує, що попри формальну подібність вітчизняної системи в розрізі трьох базових секторів (рис. 1), у ній досі спостерігаються структурні перекоси, які не дають можливість зараховувати її до числа постіндустріальних країн. Особливо це стосується фінансового сектору, який складає 3,2% у структурі ВДВ України (що не дивно, зважаючи на вкрай низький рівень розвитку фондового ринку), тоді як у високорозвинених країнах – близько 25%. Як видно, основою переважаючого сектору послуг в розвинених економіках слугує фінансова і страхова діяльність, тоді як в Україні – це оптова та роздрібна торгівля, транспорт і складське господарство.

Висновки. Попри позитивні зрушення в період ринкових трансформацій структура української економіки досі залишається деформованою і такою, що не відповідає критеріям довгострокового розвитку в епоху глобалізації світового господарства. Характеризуючи місце України в системі міжнародного поділу праці, слід констатувати, що Україна слабо представлена на світових ринках високотехнологічної продукції і, навіть, на ринках традиційних товарів з глибоким ступенем технологічної обробки. Це обумовлено низьким рівнем конкурентоспроможності, інноваційної та інвестиційної активності вітчизняного бізнесу і має наслідком дисбаланси у системновідтворювальних процесах, примітивізацію виробничих технологій, зростання макроекономічної нестабільності й девальваційного тиску на національну грошову одиницю, посилення сировинної спрямованості промислового та експортного потенціалу на тлі зростаючої залежності від цінової кон'юнктури зовнішніх ринків. Наявна в Україні структура економіки є свідченням відсталості існуючої моделі розвитку національного господарства, яка вичерпала ресурси й можливості для зростання та потребує докорінних змін.

Оскільки структурні диспропорції уповільнюють відтворювальні процеси та стимулюють до переслідування суб'єктами господарювання короткострокових (тактичних) економічних цілей, очевидною постає необхідність формування та реалізації комплексної структурної політики держави на засадах технологічної модернізації і виділення нових галузевих пріоритетів розвитку вітчизняної економіки. Метою такої політики повинно стати підвищення соціально-економічної ефективності ринкових механізмів через усунення негативних чинників та наслідків структурних криз. Необхідне цілеспрямоване застосування сукупності заходів, орієнтованих на досягнення оптимальної перебудови вітчизняної економічної системи, адекватної сучасним світовим тенденціям розвитку.

Перспективою подальших наукових розвідок в царині структурування національної економіки є проведення компаративного аналізу міжнародної досвіду державного регулювання структурних трансформацій для обґрунтування основних принципів, напрямів та механізмів структурної політики в Україні

Література

1. Agriculture, forestry, and fishing; Industry, including construction; Services (value added, % of GDP) – Ukraine / The World Bank national accounts data. – Mode of access [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?locations=UA.

2. Гордієнко В. О. Проблеми структурної перебудови економіки України: монографія / В. О. Гордієнко; Дніпропетр. держ. фін. акад. – Д. : Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. – 200 с.

3. Приходько Т. І. Структурні зміни в економіці України / Т. І. Приходько // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 3. – С. 59–76.

4. Вдовенко Н. М. Особливості структурних змін в економіці України / Н. М. Вдовенко, К. В.

Наконечна // Економіка АПК. – 2018. – № 9. – С. 56–61.

5. Скірка Н. Я. Структурні зміни в економіці України та стратегічні напрями державного регулювання / Н. Я. Скірка // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2013. – № 4(73). – С. 34–37.

6. Пелех О. Б. Структурні зрушення в економіці України / О. Б. Пелех // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2018. – Вип.21. – Ч. 2. – С. 61–67.

7. Антонюк В. П. Структурні зрушення в національній економіці як загроза для сталого розвитку України / В. П. Антонюк // Вісник економічної науки України. – 2017. – № 2(33). – С. 7–12.

8. Пилипенко Ю. І. Технологічна система суспільства та її структура / Ю. І. Пилипенко // Науковий вісник НГУ. – 2012. – №6 (132). – С. 147–153.

9. Пилипенко Ю. І. Фактори технологічного відставання національної економіки України / Ю. І. Пилипенко // Європейський вектор економічного розвитку: Збірник наукових праць. – Вип. 1(6). – Д. : Вид. ДУЕП, 2009. – С. 141–145.

10. Валовий внутрішній продукт за виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності / Державна служба статистки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

11. Сіденко В. Р. Глобальні структурні трансформації та тренди економіки України / В. Р. Сіденко // Економіка і прогнозування. – 2018. – №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/uploads/article/EP_18_1_37_uk.pdf.

12. Value added by activity: Manufacturing, % of value added, 2001–2017 / OECD National Accounts Statistics. – Mode of access [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://data.oecd.org/natincome/value-added-by-activity.htm.

13. Trade and Development Report, 2016: Structural transformation for inclusive and sustained growth / Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva: UNCTAD, 2016. – 215 p.

14. Носова Є. Заощадження домогосподарств як джерело інвестиційних ресурсів в Україні / Є. Носова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 2(167). – С. 73–80.

15. Зведені національні рахунки / Державна служба статистки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

16. Витрати на персонал підприємств за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

17. Продуктивність праці та капіталу / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=d5f5b5a2-7689-488d-afab-6420bb349679&title=.

18. Competitive Industrial Performance Report 2016: Volume II / United Nations Industrial Development Organization. – Vienna: UNIDO, 2017. – 296 p.

19. Competitive Industrial Performance Report 2018: Volume II / UN Industrial Development Organization. – Mode of access: http://stat.unido.org/country/UKR.pdf.

20. Наукова та інноваційна діяльність/ Державна служба статистки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

21. Високотехнологічна сфера промисловості України: ресурсні можливості розвитку: монографія / Одотюк І. В. та ін.; за ред. д-ра екон. наук І. В. Одотюка. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2013. – 391 с.

22. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2018 році / Державна служба статистки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

23. Products by Stages of Processing Exports/Imports by Ukraine to all countries / World Integrated Trade Solutions. – Mode of access [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/2017/TradeFlow/Export/Partner/WLD/Product/stages-of-processing.

24. Trade and Development Report, 2017: Beyond Austerity: Towards a Global New Deal / Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva: UNCTAD, 2017. – 169 p.

25. GDP (current US$): Selected Countries and Economies – Ukraine / The World Bank national accounts data. – Mode of access [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=UA.

26. Динаміка платіжного балансу України: аналітична форма представлення / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301.

27. Energy use (kg of oil equivalent) per $1,000 GDP (constant 2011 PPP) / The World Bank national accounts data. – Mode of access [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://data.worldbank.org/ indicator/EG.USE.COMM.GD.PP.KD.

28. Merchandise trade matrix – product groups, exports in thousands of United States dollars, annual / UNCTAD Statistics. – Mode of access [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24739.

29. Товарна структура зовнішньої торгівлі України / Державна служба статистки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

30. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: монографія / А. А. Мазаракі та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 651 с.

31. Ходжаян А. О. Позиціонування України в

глобальній економіці / А. О. Ходжаян // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2009. – № 2. – С. 66–72.

32. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua.

33. Пирог О. В. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства / О. В. Пирог // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 698. – С. 93–103.

References

1. Agriculture, forestry, and fishing; Industry, including construction; Services (value added, % of GDP) – Ukraine / The World Bank national accounts data. – Mode of access: https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?locations=UA.

2. Hordiienko V. O. *Problemy strukturnoi perebudovy ekonomiky Ukrainy:* monohrafiia [Problems of structural adjustment of the economy of Ukraine] / V.O. Hordiienko; Dnipropetr. derzh. fin. akad. – D. : Dnipropetr. derzh. fin. akad., 2012. – 200 p.

3. Prykhodko T. I. *Strukturni zminy v ekonomitsi Ukrainy* [Structural changes in the economy of Ukraine] / T. I. Prykhodko // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2013. – № 3. – P. 59–76.

4. Vdovenko N. M. *Osoblyvosti strukturnykh zmin v ekonomitsi Ukrainy* [Structural changes features of the economy of Ukraine] / N. M. Vdovenko, K. V. Nakonechna // Ekonomika APK. – 2018. – № 9. – P. 56–61.

5. Skirka N. Ya. *Strukturni zminy v ekonomitsi Ukrainy ta stratehichni napriamy derzhavnoho rehuliuvannia* [Structural changes in the economy of Ukraine and strategic directions of state regulation] / N. Ya. Skirka // Derzhava ta rehiony. Seriia: Ekonomika i pidpryiemnytstvo. – 2013. – № 4(73). – P. 34–37.

6. Pelekh O. B. *Strukturni zrushennia v ekonomitsi Ukrainy* [Structural shifts in the economy of Ukraine] / O. B. Pelekh // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. – 2018. – Vyp. 21. – Ch. 2. – P. 61–67.

7. Antoniuk V. P. *Strukturni zrushennia v natsionalnii ekonomitsi yak zahroza dlia staloho rozvytku Ukrainy* [Structural shifts in the national economy as a threat for sustainability of Ukraine] / V. P. Antoniuk // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2017. – № 2(33). – P. 7–12.

8. Pylypenko Yu. I. *Tekhnolohichna systema suspilstva ta yiyi struktura* [The technological system of society and its structure] / Yu. I. Pylypenko // Naukovyy visnyk NHU.– 2012. – №6 (132). – P. 147–153.

9. Pylypenko Yu. I. *Faktory tekhnolohichnoho vidstavannya natsionalnoyi ekonomiky Ukrayiny* [Factors of the technological backwardness of the national economy of Ukraine] / Yu. I. Pylypenko // Yevropeyskyy vektor ekonomichnoho rozvytku: Zbirnyk naukovykh prats. – Vyp. 1(6). – D. : Vyd. DUEP, 2009. – P. 141–145.

10. *Valovyy vnutrishniy product za vyrobnychym metodom ta valova dodana vartist za vydamy ekonomichnoi diialnosti* [Gross domestic product by production method and gross value added by type of economic activity] / Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy.– Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua.

11. Sidenko V. R. *Hlobalni strukturni transformatsii ta trendy ekonomiky Ukrainy* [Global structural transformations and trends of Ukraine's economy] / V. R. Sidenko // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2018. – №1. – Mode of acess:http://razumkov.org.ua/uploads/article/EP_18_1_37_uk.pdf.

12. Value added by activity: Manufacturing, % of value added, 2001-2017 / OECD National Accounts Statistics. – Mode of access: https://data.oecd.org/natincome/value-added-by-activity.htm.

13. Trade and Development Report, 2016: Structural transformation for inclusive and sustained growth / Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva: UNCTAD, 2016. – 215 p.

14. Nosova I. *Zaoshchadzhennia domohospodarstv yak dzherelo investytsiinykh resursiv v Ukraini* [Households' savings as a source of investment resources in Ukraine] / I. Nosova // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2015. – № 2(167). – P. 73–80.

15. *Zvedeni natsionalni rakhunky* [Consolidated National Accounts] / Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy– Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua.

16. *Vytraty na personal pidpryiemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti* [Expenditures on personnel of enterprises by types of economic activity] / Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua.

17. *Produktyvnist pratsi ta kapitalu* [Labor and Capital Productivity] / Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy– Mode of access: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=d5f5b5a2-7689-488d-afab-6420bb349679&title=.

18. Competitive Industrial Performance Report 2016: Volume II / United Nations Industrial Development Organization. – Vienna : UNIDO, 2017. – 296 p.

19. Competitive Industrial Performance Report 2018: Volume II / UN Industrial Development Organization. – Mode of access: http://stat.unido.org/country/UKR.pdf.

20. *Naukova ta innovatsiina diialnist* [Scientific and innovative activity] / Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua.

21. *Vysokotekhnolohichna sfera promyslovosti Ukrainy: resursni mozhlyvosti rozvytku*: monohrafiia [High-tech industry of Ukraine: resource development opportunities: monograph] / Odotiuk I. V. ta in.; za red. d-ra ekon. nauk I. V. Odotiuka. – K. : In-t ekonomiky ta prohnozuvannia NANU, 2013. – 391 p.

22. *Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii za vydamy diialnosti u 2018 rotsi* [Volume of industrial products sold by type of activity in 2018] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua.

23. Products by Stages of Processing Exports/Imports by Ukraine to all countries / World Integrated Trade Solutions. – Mode of access: https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/2017/TradeFlow/Export/Partner/WLD/Product/stages-of-processing.

24. Trade and Development Report, 2017: Beyond Austerity: Towards a Global New Deal / Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva : UNCTAD, 2017. – 169 p.

25. GDP (current US$): Selected Countries and Economies – Ukraine / The World Bank national accounts data. – Mode of access: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=UA.

26. *Dynamika platizhnoho balansu Ukrainy: analitychna forma predstavlennia* [Dynamics of the balance of payments of Ukraine: analytical form of presentation] / Natsionalnyy bank Ukrainy – Mode of access: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301.

27. Energy use (kg of oil equivalent) per $1,000 GDP (constant 2011 PPP) / The World Bank national accounts data. – Mode of access: https://data.worldbank.org/ indicator/EG.USE.COMM.GD.PP.KD.

28. Merchandise trade matrix – product groups, exports in thousands of United States dollars, annual / UNCTAD Statistics. – Mode of access: https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24739.

29. *Tovarna struktura zovnishnoi torhivli Ukrainy* [Commodity structure of foreign trade of Ukraine] / Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy.– Mode of access:http://www.ukrstat.gov.ua.

30. *Strukturna pereoriientatsiia zovnishnoi torhivli u systemi faktoriv ekonomichnoho zrostannia:* monohrafiia [Structural reorientation of foreign trade in the system of economic growth factors: a monograph] / A. A. Mazaraki ta in.; za zah. red. d-ra ekon. nauk, prof. A. A. Mazaraki; Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. – K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2011. – 651 p.

31. Khodzhaian A. O. *Pozytsionuvannya Ukrayiny v globalniy ekonomitsi* [Positioning of Ukraine in the global economy] / A. O. Khodzhaian // Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho girnychoho universytetu. – 2009. – № 2. – P. 66–72.

32. *Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsiy chodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* [On Approval of Methodological Recommendations for Calculating the Level of Economic Security of Ukraine] / Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy № 1277 vid 29.10.2013 r. – Mode of access:http://www.me.gov.ua.

33. Pyroh O. V. *Adaptatsiia struktury natsionalnoi ekonomiky Ukrainy do vymoh postindustrialnoho suspilstva* [Adaptation of the structure of the national economy of Ukraine to the demands of the postindustrial society] / O. V. Pyroh // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – 2011. – № 698. – P. 93–103.

СТРУКТУРНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

А. Р. Ходжаян, аспирант, Государственный НИИ информатизации и моделирования экономики Министерства экономического развития и торговли Украины

В статье рассмотрены особенности структурных изменений в экономике Украины в период рыночных трансформаций. Охарактеризованы причины и последствия деиндустриализации отечественной экономики. Обосновано, что в Украине происходит примитивизация производства из-за уменьшения в нем удельного веса высокотехнологичной продукции, а освободившуюся из высокотехнологичных отраслей рабочую силу абсорбируют сырьевые и трудоемкие сектора добывающей промышленности и сельского хозяйства с низким уровнем производительности и оплаты труда. Проведен сравнительный анализ секторальной структуры экономики Украины и постиндустриальных стран. Установлено, что несмотря на формальное сходство отечественной структуры экономики в разрезе трех базовых секторов – сельского хозяйства, промышленности, услуг – в ней до сих пор наблюдаются структурные перекосы, в частности, слишком низкая доля финансового сектора и перерабатывающей промышленности в ВВП указывают на несоответствие имеющейся структуры требованиям постиндустриальной стадии развития.

На основе анализа производственно-экспортного потенциала обнаружено, что присущие украинской экономике структурные деформации обусловливают приоритет краткосрочных интересов, мотивируют развитие сырьевых отраслей экономики, которые способны обеспечить быструю окупаемость капиталовложений. Как следствие, структурные изменения происходят стихийно и служат целям стабилизации текущей ситуации в экономике, а не качественной трансформации экономической системы в долгосрочном периоде. Обосновано, что структура экономики Украины является воплощением отсталости существующей модели развития национального хозяйства, которая исчерпала ресурсы и возможности для устойчивого развития и нуждается в коренных изменениях. Отмечена необходимость формирования

и реализации комплексной структурной политики государства для достижения оптимальной перестройки украинской экономики, адекватной мировым тенденциям развития.

Ключевые слова: секторальная структура экономики, структура валовой добавленной стоимости, воспроизводственная структура экономики, деформации структуры украинской экономики, деиндустриализация, ориентиры структурного развития национальной экономики.

STRUCTURAL CHARACTERISTICS OF UKRAINIAN ECONOMY DEVELOPMENT

A. R. Khodzhaian, Post-graduate student, State Research Institute of Information and Economic Modeling of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

The article deals with features of structural changes in Ukrainian economy during the period of market transformations. The reasons and consequences of the national economy deindustrialization are described. It is argued that reduction of high-tech product share in Ukrainian output leads to degradation of industrial sector, while labor force liberated from high-tech industries is absorbed by raw and labor-intensive sectors of the extractive industry and agro sector with a low level of productivity and wages. A comparative analysis of the sectoral structure of the Ukrainian and postindustrial countries economy is conducted. It is revealed that despite the formal similarity of Ukraine's economy structure under three basic sectors – agriculture, industry and services – there are still major structural distortions, in particular, the low share of the financial sector and the manufacturing in GDP, which indicate that the existing structure does not meet the requirements of the post-industrial development stage.

Based on the analysis of production and export potential, it is revealed that the structural deformations inherent in the Ukrainian economy determine the priority of short-term interests, which motivates the development of raw materials industries that are able to provide a quick return on investment. As a result, structural changes occur spontaneously and serve the purpose of stabilizing the current situation in the economy, rather than qualitative transformation of the economic system in the long-term period. Thus, it is argued that the structure of Ukrainian economy reflects a model incapable of providing national economy development, because it drained all resources and opportunities for sustainable development and requires radical changes.

Keywords: sectoral structure of the economy, the structure of gross value added, the reproductive structure of economy, deformation of the structure of Ukrainian economy, deindustrialization, landmarks for the structural development of the national economy.

Надійшла до редакції 25.11.18 р.

УДК 338.28:336.74

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

В. В. Прохорова, д. е. н., професор, Українська інженерно-педагогічна академія, vkprohkorova@gmail.com,
О. В. Божанова, к. е. н., доцент, Національна металургійна академія України, bozhanovaelena68@gmail.com,
С. А. Мушникова, к. е. н., доцент, Національна металургійна академія України, svetamush@gmail.com

Стаття присвячена аналізу особливостей монетарної політики, яка була реалізована в Україні протягом 2008–2018 рр. У ході дослідження розглянуто структуру грошової маси з точки зору грошових агрегатів та розраховано темп їх зростання. Побудовано динамічні ряди, що відображають за десятирічний період такі процеси, як: рух готівкових коштів в обігу поза депозитними корпораціями, динаміку грошової маси, співвідношення наявних в обороті готівкових грошей і показника валового внутрішнього продукту, зміну показників монетизації економіки України та швидкості обігу грошей. Поряд з цим розраховано рівень доларизації української економіки за методикою МВФ.

У ході проведеного аналізу виявлено домінуючу тенденцію до постійного зростання всіх грошових агрегатів. Детальний аналіз змін у структурі грошової маси дозволив виявити декілька негативних тенденцій. По-перше, це зростання частки грошової маси, яка знаходиться в обігу поза банківських установ. По-друге, це зниження рівня монетизації економіки. І, по-третє, зростання рівня доларизації економіки. Всі три тенденції основною причиною мають високу ступінь недовіри економічних суб'єктів до банківської системи і монетарної політики держави. Це спонукає їх переводити гривню в іноземну валюту, здійснювати розрахунки переважно готівкою. Такий стан підриває національні інтереси країни, сприяє незаконному відпливу капіталу за кордон, призводить до втрати інвестиційного потенціалу, збіднює суспільство та державу, штучно знецінює та деформує структуру грошового обігу.

Показано, що для забезпечення економічного зростання уряду України в умовах сьогодення необхідна така система координації монетарної політики, яка буде спрямовуватись на забезпечення стимулювання сталого розвитку підприємницької діяльності у комплексі із заходами антиінфляційного спрямування. Визначено напрямки поліпшення монетарної політики як інструмента державного регулювання розвитку підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, монетарна політика, доларизація економіки, монетизація економіки, грошова маса, грошові агрегати.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання суб'єктів підприємництва характеризуються формуванням соціально-орієнтованої ринкової економіки країни, і вагома роль у досягненні сталого економічного розвитку держави відводиться монетарній політиці. Оскільки монетарна політика включає комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, вона впливає на макроекономічні показники, а саме: на рівень інфляції, обсяг грошової маси та грошових агрегатів, ставку рефінансування, ВВП, тим самим чинить вплив на розвиток підприємництва країни.

© 2018. V.V.Prokhorova, E. V. Bozhanova, S. A. Mushnikova. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Сьогодні велика кількість економічно розвинутих країн застосовують нетрадиційну монетарну політику, що включає комплекс заходів, спрямованих на насичення економіки грошима, мінімізуючи ризики виникнення фінансово-економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом спостерігається активність серед вчених–економістів, що до-сліджують грошову масу та чинники, що впливають на її обсяг, склад і структуру. Дослідження особливостей монетарної політики та її вплив на економічне зростання держави присвячено наукові праці Савлук М. І. [1], Орлюк О. П.[2] , Божанова О. В. [3], Радзієвський О. [5], Мищенко С. В. [6], Круша П. [7] , Науменкова С. В. [8], Бочан В. І.[9] та інші.

Проте обсяг і структура грошової маси постійно змінюються у часі ,у зв'язку з чим потребують постійного аналізу, що і стало підставою проведення даного дослідження.

Формулювання мети статті. Основою метою статті є аналіз особливостей монетарної політики в Україні, виявлення її впливу на обсяг, склад і структуру грошової маси, а також визначення наслідків цієї політики на розвиток вітчизняного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з передумов розвитку підприємництва є відповідність обсягу грошової маси потребам економіки. Основними економічними засобами регулювання обсягу грошової маси є наступні:

1) визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків;

2) процентна політика;

3) рефінансування комерційних банків;

4) управління золотовалютними резервами;

5) операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;

6) регулювання імпорту та експорту капіталу;

7) емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними [1].

Пріоритетною ціллю монетарної політики є збереження купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких, стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін, тобто підтримку цінової стабільності. Цінова стабільність не передбачає незмінних цін, вона означає помірне їх зростання.

Для досягнення та підтримки цінової стабільності Національний банк застосовує режим інфляційного таргетування. Причинами переходу до такого режиму є:

– неможливість використання обмінного курсу як номінального якоря – або через перегрів економіки, або через вичерпання міжнародних резервів;

– відсутність стійкого зв'язку між грошима та інфляцією – недієвість цілей за монетарними агрегатами;

– необхідність швидкої дезінфляції;

– посилення незалежності центрального банку та уникнення фіскального домінування.

Стратегічна мета монетарної політики має бути підпорядкована загальним стратегічним цілям соціально-економічної політики держави: стабілізації сукупного обсягу виробництва, зайнятості та рівня цін. Тактичною метою політики є забезпечення внутрішньої стабільності грошей, тобто оптимальної рівноваги між попитом і пропозицією грошей. Визначаючи тактичні й оперативні завдання грошово-кредитної політики, потрібно враховувати необхідність її диференціації залежно від конкретної макроекономічної ситуації [2].

Основними принципами, на яких базується реалізація монетарної політики, є:

- пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі;
- дотримання режиму плаваючого обмінного курсу;
- перспективний характер прийняття рішень;
- прозорість діяльності Національного банку;
- інституційна, фінансова та операційна незалежність Національного банку.

Регулювання грошового обігу повинно відбуватися на основі принципу мінімізації впливу негативних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Сутнісна характеристика грошової маси розкривається зав-

дяки кількісних показників, що характеризують стан грошового обігу. Одним із таких показників є величина і структура грошової маси, яка відображає рівень розвитку економіки країни. Для дослідження величини і структури грошової маси використовують агрегатний метод класифікації функціональних форм грошей, що дозволяє визначити ступінь розвитку грошової маси країни та визначити шляхи стабілізації і зміцнення грошової одиниці. Відповідно до методологічних правил НБУ виділяють грошові агрегати наступного складу: М0 включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями; М1 включає грошовий агрегат М0 та переказні депозити в національній валюті; М2 включає грошовий агрегат М1 та переказні кошти в іноземній валюті й інші депозити; М3 включає грошовий агрегат М2 та цінні папери, крім акцій. Грошовий агрегат М3 є показником грошової маси в країні [3]. На рисунку 1 наведено динаміку готівкових коштів в обігу поза депозитними корпораціями.

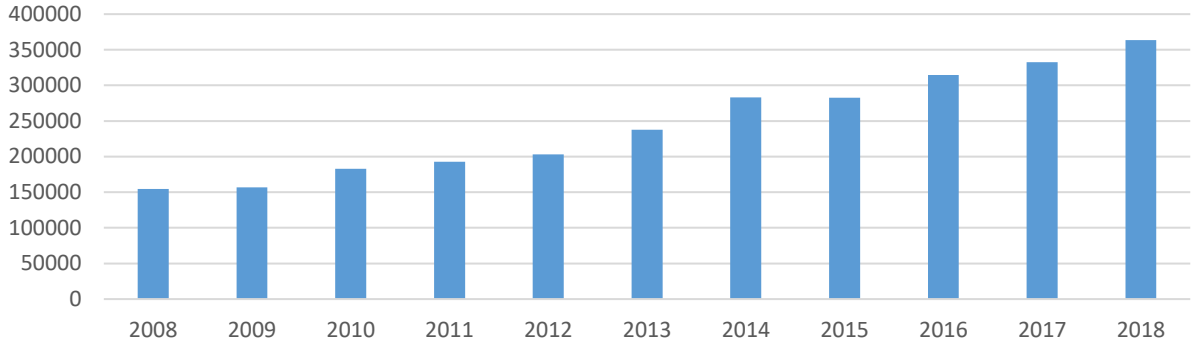


Рис. 1. Динаміка готівкових коштів в обігу поза депозитними корпораціями
Джерело: [4]

Аналіз показників підтверджує, що наявні в обігу готівкові кошти протягом періоду, що досліджується постійно зростають, проте слід зауважити, що в 2015 р. даний показник склав 282673 млн. грн, що на 227 млн. грн менше ніж у 2014 р.

В таблиці 1 наведено результати аналізу грошових агрегатів за 2008–2018 рр. Більш наочно динаміку грошової маси за 2008–20018 рр. наведено на рисунку 2.

Таблиця 1

Склад грошових агрегатів за 2008–2018 рр.

Рік	М0, млн.грн.	М1 млн.грн.	М2 млн.грн	М3 млн.грн.	Питома вага		Темп росту		Абсолютне відхилення показкика	
					М0/М3, %	М1/М3, %	М0, %	М3, %	М0	М3
2008	154727	225128	512528	515727	30,0	43,7				
2009	157029	233748	484772	487298	32,2	48,0	101,5	94,5	2302	-28429
2010	182990	289894	596841	597872	30,6	48,5	116,5	122,7	25961	110574
2011	192700	311100	681800	685500	28,1	45,4	105,3	114,7	9710	87628
2012	203200	323200	771100	773200	26,3	41,8	105,4	112,8	10500	87700
2013	237800	383900	906300	909100	26,2	42,2	117,0	117,6	34600	135900
2014	282900	435500	955300	956700	29,6	45,5	119,0	105,2	45100	47600
2015	282673	472217	993812	994062	28,4	47,5	99,9	103,9	-227	37362
2016	314392	529928	1102391	1102700	28,5	48,1	111,2	110,9	31719	108638
2017	332546	601631	1208557	1208859	27,5	49,8	105,8	109,6	18154	106159
2018	363629	671285	1273772	1277635	28,5	52,5	109,3	105,7	31083	68776

Джерело: розраховано за: [4]

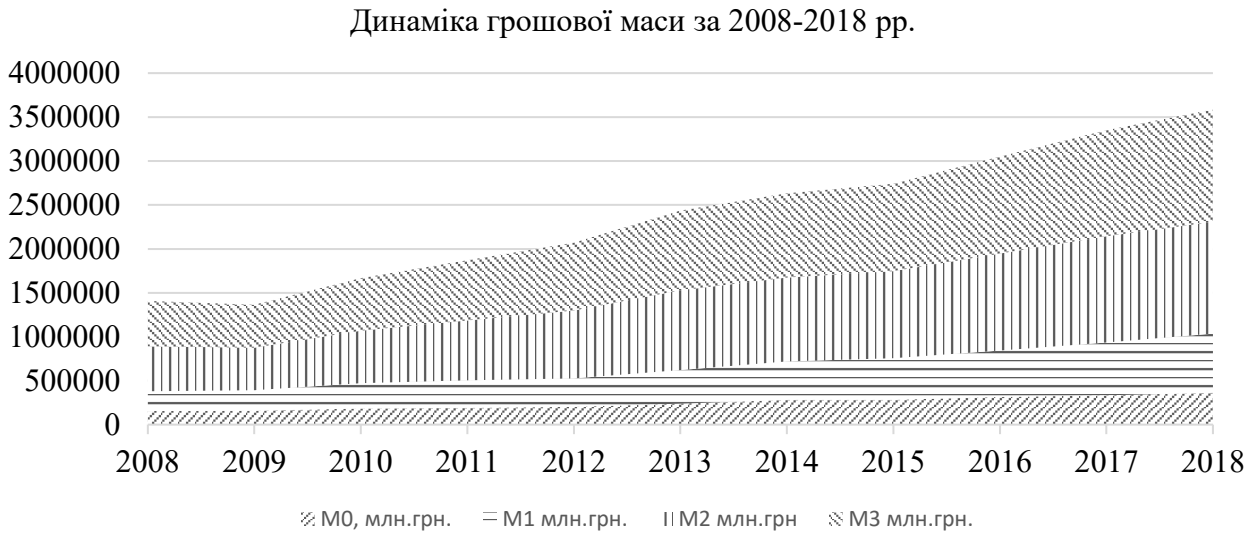


Рис. 2. Динаміка грошової маси за 2008–2018 рр.
Джерело: побудовано за: [4]

Аналіз показників грошових агрегатів за 2008–2018 рр. демонструє, що протягом періоду, що досліджується всі грошові агрегати зросли. В 2013 р. питома вага готівкових грошей, що знаходяться в обігу поза депозитними корпораціями в сукупній грошовій масі складала 26,2%, що є найменшим показником, протягом останніх 5 років даний показник знаходиться в межах 27,5%–29,6%.

Під час проведення аналізу грошових агрегатів значну увагу необхідно приділяти співвідношенню готівковій і безготівковій частинам грошової маси, адже чим нижча частка наявних в обороті готівкових грошей у загальній грошовій масі тим ефективніше національна грошова система. Вважається, що частка готівки в структурі грошової маси не повинна перевищувати 7%. На сьогодні в Україні 28,5% грошової коштів знаходяться в обігу поза банківських установ, не контролюється банківською системою, що є негативним явищем. Однією з причин завеликої частки наявних в обороті готівкових коштів є бажання суб'єктів господарювання розраховуватися готівкою і не довіра до банківської системи.

Протягом 2018 р. відбулося зростання частки готівки, що знаходиться поза банками в загальній грошовій маси на 1% і це ускладнює стан розрахунків і послаблює кредитний потенціал банків. Грошовий агрегат М1 характеризує частину грошової маси, яка використовується для розвитку національної економіки. Як показують розрахунки співвідношення наявних в обороті готівкових грошей й вклади економічних суб'єктів в національній валюті і грошової маси в країні протягом 2011–2013 рр. знижувалось, з 2014 р. даний показник значно зростає і на кінець 2018 р. становить 52,5%. Це свідчить про те, що все ж таки значна маса грошей виступає у вигляді кредитного ресурсу.

Безпеку функціонування грошового ринку визначає показник співвідношення М0 до ВВП, нормативне значення якого не повинно перевищувати 4% [5]. В таблиці 2 наведено співвідношення М0 до ВВП.

Як видно із розрахунків, протягом останніх чотирьох років показник співвідношення М0 до ВВП знижувався і станом на кінець 2018 р. склав 10,22% проти 18,06% у 2014 р. проте він перевищує нормативне значення у 2,5 рази, що є негативним явищем для функціонування національного грошового ринку.

Для оцінки ступеня забезпеченості економіки грошовими коштами використовується коефіцієнт монетизації економіки. Даний коефіцієнт є макроекономічним показником, що характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків, та відображає забезпеченість процесів виробництва та споживання відповідною грошовою масою.

Таблиця 2

Співвідношення наявних в обороті готівкових грошей і показника валового внутрішнього продукту

Рік	М0, млн. грн.	ВВП, млн. грн.	Співвідношення М0 до ВВП,%
2008	154727	948056	16,32
2009	157029	913345	17,19
2010	182990	1082569	16,90
2011	192700	1316600	14,64
2012	203200	1408889	14,42
2013	237800	1454931	16,34
2014	282900	1566728	18,06
2015	282673	1979458	14,28
2016	314392	2383182	13,19
2017	332546	2982920	11,15
2018	363629	3558706	10,22

Джерело: розраховано за: [4]

Цей показник є інтегральним і відображає довіру суспільства до національної валюти, до монетарної політики влади, а також рівень кредитної активності.

Основним фактором динаміки показника рівня монетизації економіки є попит на реальні гроші, який, у свою чергу, залежить від ступеня довіри суб'єктів економіки до національної грошової одиниці: чим вищим є рівень монетизації, тим більшим, за інших рівних умов, є попит на реальні гроші. У кінцевому рахунку, рівень монетизації економіки визначається рівнем розвитку економіки [6]. В таблиці 3 наведено динаміку коефіцієнта монетизації економіки за період 2008–2018 рр.

Таблиця 3

Показники монетизації економіки України за період 2008-2018 рр.

Рік	М2 млн. грн	ВВП, млн. грн.	Коефіцієнт монетизації економіки	Темп росту рівня монетизації економіки
2008	512528	948056	54,06	
2009	484772	913345	53,08	98,18
2010	596841	1082569	55,13	103,87
2011	681800	1316600	51,78	93,93
2012	771100	1408889	54,73	105,69
2013	906300	1454931	62,29	113,81
2014	955300	1566728	60,97	97,89
2015	993812	1979458	50,21	82,34
2016	1102391	2383182	46,26	92,13
2017	1208557	2982920	40,52	87,59
2018	1273772	3558706	35,79	88,34

Джерело: розраховано за: [4]

Показники рівня монетизації вітчизняної економіки має виражену тенденцію до зростання з 2009 р. по 2014 р., а вже після 2014 р. – до зниження. В таблиці 3 наведено динаміку коефіцієнта модернізації економіки.

Як видно з наведених даних у таблиці 3, найбільше значення показника монетизації економіки в Україні протягом 2008–2018 рр. спостерігається у 2013 р. – 62,29%. Досить низькі значення коефіцієнта монетизації економіки підтверджують кризові процеси економічної системи країни. Нормальне значення цього показника знаходиться в межах 70–80%. Проте Круша П. В. вважає, що для України коефіцієнт монетизації варіюється у межах 50% [7].

Отже можна вважати, що на сьогодні рівень монетизації національної економіки не достатній, оскільки коефіцієнт монетизації економіки протягом останнього періоду постійно зменшувався і досягав значення 35,79%. Збільшення його до зазначеного рівня є одним із головних стратегічних завдань Національного банку України. Оптимальний рівень монетизації економіки визначенню не підлягає, тому можна визначити об'єктивний рівень грошової маси, що б задовольнила всі економічні потреби країни і забезпечила її стабільний розвиток. Об'єктивний рівень монетизації економіки визначається не лише потребами товарообороту в платіжних засобах, а й цілою низкою інших чинників, на основі аналізу яких визначають національні особливості щодо економічних, політичних та інших процесів в країні, які здійснюють вплив на рівень монетизації економіки. Слід зазначити, що причиною різниці у рівнях монетизації різних країн є відмінності у розрахунку цього показника, а також певні методичні недоліки в розрахунку даного коефіцієнта, зокрема не досить коректне зіставлення грошової маси як запасу і валового внутрішнього продукту як потоку [8].

Стійкість розвитку національної економіки, ефективність використання обсягів грошової маси для регулювання грошового обороту характеризує показник швидкості обігу грошової маси. Зміна швидкості обігу грошей суттєво впливає на їх пропозицію в обігу та, тим самим, впливає на платоспроможний попит і на витрати обігу, ускладнює чи полегшує регулювання грошового обігу, дає узагальнююче відображення зміни інтенсивності економічних процесів [9]. Значення показника швидкості обігу грошей вважається достатнім у випадку, якщо кожна грошова одиниця обертається приблизно 2 рази за рік. В таблиці 4 наведено швидкість обігу грошей в Україні за період 2008–2018 рр.

Таблиця 4

Швидкість обігу грошей в Україні за період 2008–2018 рр.

Рік	М3 млн. грн	ВВП, млн. грн.	Швидкість обігу грошей
2008	515727	948056	1,84
2009	487298	913345	1,87
2010	597872	1082569	1,81
2011	685500	1316600	1,92
2012	773200	1408889	1,82
2013	909100	1454931	1,60
2014	956700	1566728	1,64
2015	994062	1979458	1,99
2016	1102700	2383182	2,16
2017	1208859	2982920	2,47
2018	1277635	3558706	2,79

Джерело: розраховано за: [4]

Як видно із даних, що наведені в таблиці 4 значення показника швидкості обігу грошової маси в період з 2008–2015 рр. знаходиться у межах норми. В 2018 р. швидкість обігу складає 2,79 обертів і переви-

щує достатнє для економіки країни значення.

Суб'єкти підприємництва зацікавлені в тому, щоб гроші мали відносно стабільну купівельну спроможність і саме тому віддають перевагу більш стабільній іноземній валюті. Вплив доларизації на кон'юнктуру фінансових ринків може бути непередбачуваним. Доларизація суттєво скорочує ефективність проведення грошово-кредитної політики. Доларизація економіки як феномен грошової системи є, в більшій мірі, негативним явищем, аніж позитивним, оскільки підриває національні інтереси країни, сприяє незаконному відпливу капіталу за кордон, призводить до втрати інвестиційного потенціалу, збіднює суспільство та державу, штучно знецінює та деформує структуру грошового обігу [5]. В науковій літературі виділяють три види доларизації – офіційну, напівофіційну, та неофіційну у зв'язку з цим виникають труднощі з точним визначенням рівня доларизації економіки країни, так як відсутні чітко визначені показники оцінки валютного заміщення. У таблиці 5 наведено розраховані показники рівня доларизації української економіки за методикою МВФ. Граничне значення для рівня доларизації є 30%. Причиною таких різких коливань рівня доларизації економіки є макроекономічна нестабільність в країні і відображає негативні зміни, що відбуваються на валютному ринку. Фактори, що вплинули на такі коливання мають довгостроковий вплив і тому швидких змін щодо стабілізації ситуації, після впроваджених заходів з доларизації очікувати не слід.

Таблиця 5

Рівень доларизації економіки України за методикою МВФ

Рік	М3 млн. грн.	Обсяг депозитів в іноземній валюті	Рівень доларизації
2008	515727	157512	30,54
2009	487298	154156	31,63
2010	597872	41600	6,96
2011	685500	51900	7,57
2012	773200	57000	7,37
2013	909100	52400	5,76
2014	956700	87700	9,17
2015	994062	101810	10,24
2016	1102700	131190	11,90
2017	1208859	156140	12,92
2018	1277635	149520	11,70

Джерело: розраховано за: [4]

Як бачимо із розрахунків, економіка України виявилась надто чутливою до глобальних фінансових потрясінь. Однією із причин цього є значний рівень доларизації економіки, що спричинив її залежність від коливань курсу іноземної валюти, зокрема долара США. Труднощі з точним визначенням рівня доларизації економіки країни пов'язані з відсутністю чітко визначених показників оцінки валютного заміщення. У світовій практиці для приблизного визначення ступеня доларизації застосовують ряд показників: частка валютних депозитів у загальному обсязі грошової маси (методика МВФ); абсолютний розмір депозитних вкладень домогосподарств й суб'єктів підприємництва та наданих їм кредитів у іноземній валюті; частка зобов'язань банків за коштами залученими на депозитні рахунки в іноземній валюті фізичних і юридичних осіб у загальному їх обсязі; динаміка обсягів та сальдо операцій з купівлі – продажу валюти на готівковому й безготівковому сегментах валютного ринку.

Розвиток підприємництва відбувається за умов, коли держава ефективно викорис-

товує різноманітні інструменти впливу на економіку країни. Проведення державної економічної політики в Україні здійснюється під впливом трьох основних чинників:

– необхідність забезпечення належних бюджетних видатків;

– необхідності збереження монетарної та валютної стабільності відповідно до цільових орієнтирів НБУ;

– необхідність реалізації довгострокових орієнтирів економічної політики, передбачених програмою діяльності уряду.

Монетарна політика – комплекс взаємозв'язаних, скоординованих на досягнення певних цілей заходів щодо регулювання грошового ринку, які проводить держава через свій центральний банк. Вирішальну роль у формування монетарної політики країни відіграє Національний Банк, який згідно Конституції України статті 100, відповідає перед суспільством за стан монетарної політики. У більшості випадків, політика, що проводиться центральним банком, доповнює політику уряду та навпаки. Більшість дій центрального банку, спрямованих на досягнення цінової стабільності. Монетарна політика володіє потужним стабілізаційним потенціалом, а також вона є досить гнучкою, що дозволяє їй швидко реагувати на збурення в економіці. Та все ж таки монетарна політика залежить не лише від центрального банку а також від уряду та довіри суб'єктів підпри-ємництва до його політики. Проведення ефективної монетарної політики вимагає:

– високого рівня його структуризації та успішного функціонування грошового ринку;

– достатнього рівня лібералізації всіх секторів грошового ринку;

– наявності широких зовнішньоекономічних зв'язків.

Якщо говорити про періоди то, у довгостроковому періоді головною метою монетарної політики є досягнення стійкого економічного зростання завдяки контролю над інфляцією та створенню сприятливих фінансових умов розвитку підприємництва. Координація монетарної політики у короткостроковому періоді спрямовується на забезпечення ефективного управління державним боргом. Загалом проблема постає в розробці раціонального механізму впливу монетарної політики на розвиток підприємництва в цілому. Тож для забезпечення розвитку підприємництва уряду України необхідно встановити чітку політику щодо операцій на ринку цінних паперів, що безумовно сприяє зменшенню рівня інфляції. Взаємодія НБУ та уряду є сьогодні невід'ємною складовою інституційно-організаційної структури державного регулювання економіки. Для покращення їх співпраці необхідним є чітке визначення цільових показників економіки, за які відповідають уряд і центральний банк спільно, а також інструментів, за допомогою яких вони будуть досягнуті.

Висновки. Аналіз основних індикаторів монетарної політики дозволив зробити висновок, що для забезпечення економічного зростання уряду України в умовах сьогодення необхідна така система координації монетарної політики, яка буде спрямовуватись на забезпечення стимулювання сталого розвитку підприємницької діяльності у комплексі із заходами антиінфляційного спрямування. Розглядаючи особливості проведення монетарної політики на сучасному етапі, потрібно визначити, що сучасні теоретичні моделі монетарної політики становлять «синтетичну» модель. Поліпшення монетарної політики можна досягти при виконанні таких завдань:

– пришвидшити створення органів координації дій уряду й НБУ стосовно досягнення монетарних цілей на короткий та середньостроковий період;

– з метою удосконалення управління рухом та недопущення надмірного зростання залишків коштів на рахунках Державного казначейства, запровадити практику їх залучення до кредитування економіки через банківську систему за узгодженням з НБУ;

– здійснення контролю за обсягами кредитування НБУ уряду через обсяги рефінансування банків під заставу державних цінних паперів.

Література.

1. Савлук М. І. Грошово-кредитна політика Національного банку України та оцінка її ефективності / М. І. Савлук // Вісник Національного банку України. – 1999. – №1. – С. 3–7.

2. Орлюк О. П. Банківська система України. Правові засади організації: монографія /

О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 240 с.

3. Божанова О. В. Аналіз стану грошової маси в Україні як складової монетарної політики / О. В. Божанова // «Молодий вчений». – № 3 (30). – 2016. – С. 19–23

4. National Bank Ukraine (2018), «Statistical materials of the National Bank of Ukraine. Monetary review», available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58037 (Accessed 17 February 2018)

5. Радзієвський О. Суперечності доларизації економіки України в умовах фінансової глобалізації / О. Радзієвський // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 16–23.

6. Мищенко С. В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С. В. Мищенко. – К. : ЦНДНБУ, УБС, 2011. – 230 с.

7. Круша П. Національна економіка: Підручник / За ред. проф., к. е. н. П. Круша. – К. : Каравела, 2008. – 416 с.

8. Науменкова С. В. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики Європи / С. В. Науменкова // Вісник НБУ. – 2006. – №1. – С. 19–25.

9. Бочан В. І. Доларизація економіки України: причини і наслідки / В. І. Бочан // Материалы первой международной научно-практической конференции «Качество экономического развития: глобальные и локальные аспекты» (24–26 мая 2007 г.). – [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2007may/7_bo4anphp

References.

1. Savluk M. I. *Hroshovo-kredytna polityka Natsionalnoho banku Ukrainy ta otsinka yiyi efektyvnosti* [Monetary policy of National bank of Ukraine and estimation of her efficiency] / M. I. Savluk // Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. – 1999. – №1. – P. 3–7.

2. Orliuk O. P. *Bankivska systema Ukrainy. Pravovi Zasady orhanizatsii* [Banking system of Ukraine. Legal principles of organization]: monohrafiia / O. P. Orliuk. – K. : Yurinkom Inter, 2003. – 240 p.

3. Bozhanova O. V. *Analiz stanu hroshovoi masy v Ukraini yak skladovoi monetarnoi polityky* [Analysis of the state of amount of money in Ukraine as component of coin politics] / O. V. Bozhanova // «Molodyy vchenyy». – № 3 (30). – 2016. – P. 19–23.

4. National Bank Ukraine (2018), «Statistical materials of the National Bank of Ukraine. Monetary review», available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58037 (Accessed 17 February 2018)

5. *Radziyevskyy O. Superechnosti dolaryzatsii ekonomiky Ukrainy v umovakh finansovoi hlobalizatsii* [Contradictions of change in dollar economy of Ukraine in conditions of financial globalization] / O. Radziyevskyy // Ekonomika Ukrainy. – 2005. – № 2. – P. 16–23.

6. Mishchenko S. V. *Sovremennye problemy teorii deneg i denezhnogo obrashcheniya* [Modern problems of theory of money and money circulation] / S. V. Mishchenko. – K. : TsNDNBU, UBS, 2011. – 230 p.

7. Krusha P. *Natsionalna ekonomika* [National economy]: Pidruchnyk / Za red. prof., k. e. n. P. Krusha. – K. : Karavela, 2008. – 416 p.

8. Naumenkova S. V. Osnovni *tendentsii rozmishchennia hroshovoi masy ta yikh vplyv na formuvannia hroshovo-kredytnoi polityky Yevropy* [Basic tendencies of placing amount of money and their influence on forming money-credit politics of Europe] / S. V. Naumenkova // Visnyk NBU. – 2006. – №1. – P. 19–25.

9. Bochan V. I. *Dolaryzatsiya ekonomiky Ukrainy: prychyny i naslidky* [Dollar change of economy of Ukraine: causes and effects] / V. I. Bochan // Materialy pervoy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Kachestvo ekonomicheskogo razvitiya: globalnye i lokalnye aspekty» (24–26 maya 2007 g.). – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.confcontact.com/2007may/7_bo4anphp

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В. В. Прохорова, д. э. н., профессор, Украинская инженерно-педагогическая академия,
Е. В. Божанова, к. э .н., доцент, Национальная металургическая академия Украины,
С. А. Мушникова, к. э. н., доцент, Национальная металургическая академия Украины

Статья посвящена анализу особенностей монетарной политики, которая была реализована в Украине в 2008–2018 гг. В ходе исследования рассмотрена структура денежной массы с точки зрения денежных агрегатов и рассчитан темп их роста. Построены динамические ряды, отражающие за десятилетний период такие процессы, как: движение наличных средств в обращении вне депозитных корпораций, динамику денежной массы, соотношение имеющихся в обороте наличных денег и показателя валового внутреннего продукта, изменения показателей монетизации экономики Украины и скорости обращения денег. Наряду с этим рассчитан уровень долларизации украинской экономики по методике МВФ.

В ходе проведенного анализа выявлена доминирующая тенденцию к постоянному росту всех денежных агрегатов. Детальный анализ изменений в структуре денежной массы позволил выявить несколько негативных тенденций. Во-первых, это рост доли денежной

массы, находящейся в обращении вне банковских учреждений. Во-вторых, это снижение уровня монетизации экономики. И, в-третьих, рост уровня долларизации экономики. Все три тенденции основной причиной имеют высокую степень недоверия экономических субъектов к банковской системе и к монетарной политике государства. Это побуждает их переводить гривну в иностранную валюту, осуществлять расчеты преимущественно наличными средствами. Такое положение подрывает национальные интересы страны, способствует незаконному оттоку капитала за границу, приводит к потере инвестиционного потенциала, обедняет общество и государство, искусственно обесценивает и деформирует структуру денежного обращения.

Показано, что для обеспечения экономического роста правительству Украины в сегодняшних условиях необходима такая система координации монетарной политики, которая будет направляться на обеспечение стимулирования устойчивого развития предпринимательской деятельности в комплексе с мерами антиинфляционной направленности. Определены направления улучшения монетарной политики как инструмента государственного регулирования развития предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, монетарная политика, долларизация экономики, монетизация экономики, денежная масса, денежные агрегаты.

MONETARY POLICY AS AN INSTRUMENT FOR STATE REGULATION OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

V. V. Prokhorova, D.E., Professor, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy,
E. V. Bozhanova, Ph. D (Econ.), Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine,
S. A. Mushnikova, Ph. D (Econ.), Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

The article is devoted to the analysis of specifics of monetary policy, which was implemented in Ukraine in 2008-2018. In the course of study, the structure of the monetary stock from the point of view of monetary aggregates is considered, and the rate of their growth is calculated. The time series which reflect the following processes within the ten-year period are constructed: cash flow in circulation outside deposit-taking corporations, dynamics of money supply, the ratio of available cash in circulation and gross domestic product, changes in the indicators of monetization of the Ukrainian economy and the rate of circulation of money. Along with this, the dollarization rate of the Ukrainian economy is calculated by the IMF methodology.

In the course of the analysis, a dominant trend for the constant growth of all monetary aggregates was observed. A detailed analysis of changes in the structure of the money supply has revealed several negative trends. First, it is an increase in the share of money that is in circulation outside of banking institutions. Secondly, this is a reduction in the level of monetization of the economy. The third trend is the growth of the level of dollarization of the economy. All three trends are the main reason for the high degree of distrust of economic actors to the banking system and the monetary policy of the state. This prompts them to transfer hryvnia to foreign currency, to make settlements mainly in cash. Such a situation undermines the national interests of the country, promotes the illegal outflow of capital abroad, leads to loss of investment potential, impoverishes the society and the state, artificially devalues and distorts the structure of money circulation.

It is shown that in order to ensure economic growth of the Ukrainian government in today's conditions, there is the need for the system of coordination of monetary policy which will be aimed at ensuring the stimulation of sustainable development of entrepreneurial activity in combination with measures of anti-inflationary direction. The directions of improvement of monetary policy as an instrument of state regulation of entrepreneurship development are determined.

Keywords: entrepreneurship, monetary policy, dollarization of the economy, monetization of the economy, money supply, money aggregates.

Надійшла до редакції 04.12.18 р.

УДК 336.7

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ІПОТЕЧНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Г. Я. Студінська, д. е. н., доцент, КНТЕУ, studinska.galina@gmail.com,
В. М. Просов, аспірант, ДНДІІМЕ, prosov.vn@gmail.com.

У статті розглядається економічна природа іпотечних фінансових інструментів через аналіз характерних властивостей іпотечного ринку та функцій, виконання яких забезпечує іпотечне кредитування. Поряд з цим досліджено структурні елементи іпотечного ринку за переліком класифікаційних ознак. Виявлено наявність різних підходів до визначення сутності іпотечного кредитування, що пояснюється, з одного боку, чисельністю функцій, які виконуються іпотечним кредитом, а з іншого – специфікою авторського теоретико-методологічного підходу, який застосовується при формулюванні дефініції.

Показано, що наукові підходи до визначення поняття «іпотека» поляризуються відповідно до правового та економічного напрямів формулювання. Встановлено, що характерними ознаками іпотечних фінансових інструментів є наступні: довготривалий термін обігу, відносно висока їх ліквідність у порівнянні із нерухомістю, їхня дохідність, ризиковість, що з'являється внаслідок невизначеності, пов'язаної з величиною та терміном отримання доходу в майбутньому, конвертованість та подільність.

У ході моніторингу підходів до виокремлення основних функцій, що здійснюється іпотечним кредитом, створено функціональну систему іпотечного кредитування, яка поєднує акумуляційну, перерозподільну, прискорення обороту капіталу та мінімізації фінансових ризиків функції. Представлено структурні складові іпотечного ринку залежно від переліку класифікаційних ознак. Встановлено координати іпотечного ринку в межах загального фінансового ринку та показано зв'язки між його структурними елементами.

Визначення економічної природи іпотечних фінансових інструментів в контексті аналізу ознак та функцій іпотечного ринку, його ролі та місця на національному фінансовому ринку країни дозволяє більш ґрунтовно аналізувати його структурні елементи з метою виявлення найбільш ефективних складових та концентрації зусиль на їх подальшому розвитку.

Ключові слова: іпотечний кредит, іпотечні фінансові інструменти, іпотечна облігація, іпотечний сертифікат, іпотечна закладна, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Розвиток іпотечного кредитування (під заставу нерухомості) сьогодні є найбільш актуальним завданням для України у напряму вирішення житлової проблеми в країні. Саме іпотека може стати тим ефективним фінансовим інструментом, що подолає проблему накопичення фінансових ресурсів громадянами в умовах високої інфляції. Можливість вирішення житлового питання в країні доведена світовим досвідом з відігріванням суттєвої ролі іпотеки в подоланні кризи та прискоренні проведення економічних реформ, що також свідчить про актуальність іпотеки для держави.

Розуміння економічної природи іпотечних фінансових інструментів сприятиме коректному формуванню системи іпотечного кредитування в країні, її оптимальної законодавчої підтримки, що забезпечить високу концентрацію вільних фінансових ресурсів в країні, їх ефективний перерозподіл та цілеспрямоване інвестування як в розвиток об'єктів господарювання, так і у вітчизняну житлову нерухомість.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментально питання іпотеки в Україні досліджує Євтух О. Т., який запровадив термін «іпотечний механізм» як взаємозв'язок певних елементів, за допомогою яких здійснюється прибутковий рух

© 2018. G.Ya. Studinskaya, V. M. Prosov. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited

ресурсів, проаналізував ієрархію іпотечного механізму, вдосконалив класифікацію підходів до визначення іпотеки, проаналізував принципи та методи оцінки нерухомості під час іпотечного кредитування [1];речові права, в т. ч. право власності на нерухомість, а також інші напрями вітчизняного та закордонного законодавства розглядає Гончаренко М. Б. [2]. Прокопенко В. Ю. запропонувала модель іпотечного кредитування, що враховує особливості сучасного стану національного фінансово-кредитного ринку та передбачає введення нового учасника цього процесу – Державної гарантійної установи, яка сприятиме забезпеченню соціальних та економічних гарантій інвесторів і кредиторів на ринку іпотечних інструментів запозичення [3, с.5]. Необхідність державної підтримки у розвитку житлового будівництва в Україні доводить Покатаєв П. С., який основним напрямом стимулювання попиту на житло вважає саме іпотеку [4, с.15].

Враховуючи на багатовекторність наукових підходів дослідження іпотечного ринку (економічна теорія, фінанси, політологія, державне управління, юриспруденція), наявність різних підходів у трактуванні основних дефініцій, необхідність інтеграції окремих фрагментів та дискусійний характер наявної теоретичної бази, важливим залишається дослідження економічної природи фінансових інструментів іпотечного ринку, передумов їх виникнення, чинників формування ринку, його структури, які мають передувати законодавчому формуванню національної іпотечної системи.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є розкриття економічної природи фінансових інструментів іпотечного ринку, що сприятиме коректному формуванню системи іпотечного кредитування в країні, її оптимальної законодавчої підтримки, забезпечить високу концентрацію вільних фінансових ресурсів в країні, їх ефективний перерозподіл та цілеспрямоване інвестування як в розвиток об'єктів господарювання, так і вітчизняну житлову нерухомість.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна політика відіграє головну роль у розвитку житлового будівництва, що доведено позитивним досвідом в багатьох країнах світу. Саме держава контролює основний і найбільш обмежений ресурс, без якого неможливе будівництво – землю. Досвід розвинутих країн показує, що ефективне виконання державою своїх функцій дає потужний стимул розвитку житлового будівництва. Ефективна реалізація цих функцій можлива за умови коректного розуміння економічної природи іпотечного механізму та його окремих фінансових інструментів, опанування якими надають можливість формування іпотечної системи кредитування в країні, яка здатна «інтегрувати ринки нерухомості, фінансових послуг, фондовий ринок та ряд суміжних ринків, трансформувати приватні заощадження в інвестиційні ресурси, активізувати споживчий попит, згладжувати кон'юнктурні коливання і стабілізувати ринки, забезпечувати надійність і ліквідність інвестиційних вкладень в реальний сектор економіки, сприяти розв'язанню ряду актуальних соціально-економічних проблем суспільства та стійкому економічному зростанню» [3, с.3]. Додамо, що широкий перелік перелічених напрямів інтеграції, що властива іпотечному ринку, може бути реалізованим виключно за державною підтримкою та в умовах високого рівня довіри населення до фінансово-кредитної системи країни.

Іпотека є джерелом значного соціально-економічного ефекту. За допомогою іпотечних фінансових інструментів збільшуються активи різних суб'єктів ринку – від окремого громадянина і сім'ї до держави в цілому. За рахунок іпотеки здійснюється інвестування реального сектора економіки та збільшення його капіталу і внаслідок цього забезпечується стабільне зростання доходів у різних галузях економіки [1, с.3].

Існування різних наукових підходів до розкриття сутності іпотечного кредитування, спричинено чисельністю функцій, які виконуються іпотечним кредитом та відповідним авторським акцентом в формулюванні дефініції, що зображено на рис.1.

Одні науковці розглядають іпотечний ринок як ринок іпотечних кредитів та економічних відносин, що виникають під час видачі та обслуговування іпотечних кредитів, що відповідає першим двом функціям іпотечного ринку на рис. 1 [1; 5].

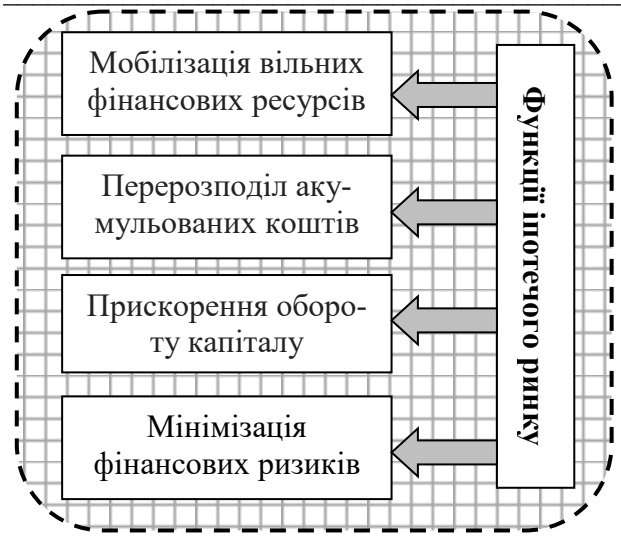


Рис. 1. Функції іпотечного ринку

Друга група дослідників вважають іпотечний ринок сегментом ринку позикового капіталу, на якому відбувається перерозподіл позичкового капіталу, забезпеченого заставою нерухомого майна, що базується на реалізації другої функції, які наведено на рис.1 [2; 3; 6;10].

Зауважимо, що визначення іпотечного ринку через його ототожнення тільки із іпотечними кредитами можливе виключно для етапу його формування, в сучасних умовах поняття іпотечного ринку є більш розгорнутим поняттям. Прокопенко В. Ю. влучно зауважує, що існує об'єктивна необхідність прискореного переходу комерційних банків від звичайної кредитної операції, яка має підвищену гарантію повернення кредиту завдяки заставі в вигляді нерухомого майна до справжнього іпотечного кредитування – на довгий термін і під низькі відсотки. Банківська практика свідчить, що іпотечне кредитування – це один з найбільш надійних видів кредитування, який є привабливим і для банків-заставодержателів, і для позичальників, і для інвесторів [3, с.3]. Разом з тим, автор зосереджує увагу на дослідженні саме кредитної функції іпотеки.

Наступний напрям ідентифікації іпотечного ринку пов'язує його із цінними паперами, що здійснює третю функцію – зниження ризиків через сек'юторизацію банківських зобов'язань. Ще одна частина науковців розглядає іпотечний ринок виключно через його акумулюючи функцію [7, с.14].

Найбільш повним визначенням іпотечного ринку, на нашу думку, запропоновано Костюкевич О. І.: «Система економіко-правових відносин, що виникають між суб'єктами суспільного відтворення на фінансовому ринку на основі певних економічних принципів та правових норм з приводу акумулювання вільних грошових ресурсів, їх розміщення у формі іпотечних кредитів та рефінансування іпотечних активів з метою досягнення економічного чи соціального ефекту» [8, с.24]. Дійсно, таке визначення розкриває економічну природу іпотечного ринку, особливості його функціонування; врахує страхові та супутні послуги, що надаються в процесі іпотечного кредитування та рефінансування іпотечних активів та складають його невід'ємну частину.

З іншої сторони, наукові підходи до визначення поняття «іпотека» поляризуються відповідно до правового та економічного напряму формулювання. З огляду на це, іпотека – це, по-перше, застава нерухомого майна з метою забезпечення боргового (кредитного) зобов'язання; по-друге – це право звернення стягнення на заставлене нерухоме майно відповідно до чинного законодавства, змісту іпотечної угоди та / або рішення суду [10, с.116].

Кожний із згаданих підходів є вірним, але недостатньо повним, що свідчить про актуальність даного дослідження та стимулює до подальших наукових досліджень у цьому напряму. Зокрема, останнє визначення не враховує функцію розподілу ризиків, яка притаманна іпотечному ринку.

Формулювання інтегрованої дефініції потребує врахування всіх функцій, що виконує іпотечний кредит, а також розуміння місця і ролі іпотечного ринку у загальному фінансовому ринку країни.

Економічну природу будь-якого ринкового явища, процесу можливо з'ясувати через виокремлення їх ознак (властивостей), характеристику функцій, що їм притаманні, аналіз структурних елементів. Такий методичний підхід до визначення економічної природи іпотечних фінансових інструментів зображено на рис.2:

Характерними ознаками іпотечних фінансових інструментів є наступні:

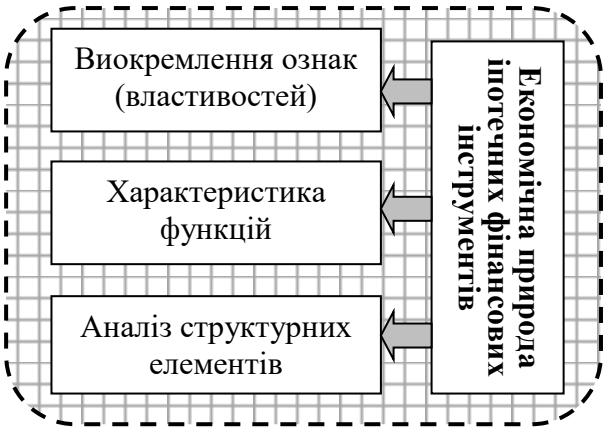


Рис. 2. Методичний підхід до розкриття економічної природи іпотечних фінансових інструментів

1. *Довготривалий термін обігу* – часу до кінцевого платежу або вимоги погашення іпотечного фінансового інструменту. Зокрема, середній термін іпотеки в світі становить 10–15 років, але може досягти і 60-ти років, як в Японії. У США середній термін іпотечних кредитів, наданих під заставу новостворених будинків, складає приблизно 27 років. В Україні комерційні банки надають іпотечні кредити строком до 25 років [13, с.244].

2. Відносно висока *ліквідність* іпотечних фінансових інструментів в порівнянні із нерухомістю. Н. Фергюсон зауважив, що іпотечну облігацію легше конвертувати в готівку та рекомендував максимально диверсифікувати капітальні активи з метою зниження ризиків [9, с.254].

3. *Дохідність* іпотечних фінансових інструментів, що визначається очікуваними відсотками, дивідендними виплатами, а також сумами, отриманими від погашення чи перепродажу іпотечного фінансового активу іншим учасникам ринку. Іпотечні облігації страхуються, що зменшує їх дохід але підвищує ліквідність. Іпотечні облігації відносяться не до боргових цінних паперів, а до іпотечних цінних паперів – випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів (іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, заставні). Відсотки за іпотечними облігаціями можуть бути фіксованими або плаваючими. У разі застосування плаваючого відсотка у проспекті емісії повинні зазначатися критерії або формула для його розрахунку.

Під іпотечними цінними паперами (mortgage-backed security) відповідно до Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV розуміються цінні папери (іпотечні облігації, іпотечні сертифікати та заставні), випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів.

Іпотечні облігації – облігації, виконання зобов'язань емітента за якими забезпечене іпотечним покриттям та які можуть випускатися звичайні та структуровані, при цьому емітентом звичайних іпотечних облігацій є іпотечний кредитор, а емітентом структурованих іпотечних облігацій – спеціалізована іпотечна установа, що відповідає однорівневій та дворівневій моделі іпотечного ринку.

Іпотечний сертифікат – іпотечний цінний папір, забезпечений іпотечними активами або іпотеками.

Заставна – борговий цінний папір, який засвідчує безумовне право його власника на отримання від боржника виконання за основним зобов'язанням, за умови, що воно підлягає виконанню в грошовій формі, а в разі невиконання основного зобов'язання – право звернути стягнення на предмет іпотеки [12].

4. Іпотечні фінансові інструменти мають певні *ризики* через невизначеність, пов'язану з величиною та терміном отримання доходу в майбутньому. Найбільш характерні ризики – дефолт позичальника, ризик застави, ризик довгострокового погашення, ризик процентної ставки. Ризики для банків, позичальників, емітентів іпотечних цінних паперів та інвесторів відрізняються, утворюючи досить складну структуру, дослідження якої виходить за контекст даного дослідження. Борисюк К. М. справедливо вважає, що іпотечне кредитування в межах всієї фінансової системи «являє собою безперервний цикл, при якому контролюються та стабілізуються ризики, що полегшує доступ до іпотечних кредитів. Це, у свою чергу, приводить до ефективного функціонування та швидкого зростання ринку капіталу. Зростання ринку капіталу дозволяє здійснити сек'юритизацію – випуск іпотечних цінних паперів, а механізм сек'юритизації за-

безпечує ефективне фінансування нерухомості шляхом розвитку вторинного іпотечного ринку» [13, с. 247–248]. Зауважимо тільки, що ризик залежить від моделі іпотечного ринку (однорівнева, дворівнева). Прикладом управління (розподілом) кредитним ризиком в Україні є АКБ «Аркада», який надає іпотечні кредити під заставу інвестованого житла та знижує ризики через страхування кредитної операції.

5. *Конвертованість* – можливість обміну іпотечних фінансових інструментів на інші фінансові активи.

6. *Подільність* – це мінімальний обсяг іпотечних інструментів (облігацій, сертифікатів), які можна купити/продати на ринку.

Другим напрямом методики щодо розкриття економічної природи фінансових інструменті на іпотечному ринку (рис. 2) обрано розуміння функцій, які відіграють фінансові інструменти, що досліджуються. В цьому напряму існує також багато наукових підходів. Зокрема, Завидівська О. І. згруповує всі функції у три основних напрями залежно від об'єктів впливу: економічні, соціальні та політичні, де об'єктами впливу першого напряму є реальний сектор економіки, банківські установи та громадяни як позичальники; об'єктами другого напряму автор вважає виключно населення; до об'єкту третього напряму віднесена держава [10, с.119]. Ґрунтовний аналіз представленого дослідження спричиняє виникненню низки питань щодо виокремлення функцій та ролі іпотеки та іпотечного кредитування в забезпеченні розвитку національної економіки. Так, економічна функція, на наш погляд, притаманна всім об'єктам, що згадані автором, адже вирішення житлової проблеми, проблем зайнятості, сприяння мобільності трудових ресурсів є соціально-економічними функціями, що вирішує іпотека. Держава, як об'єкт впливу, поряд із політичними відіграє також і економічні функції на ринку іпотечного кредитування через створення певних інституційних умов, законодавчу підтримку, які забезпечують (стимулюють) розвиток іпотечної системи, економічного розвитку національної економіки, підвищення добробуту населення. При цьому автор справедливо зауважує на наявність позитивного впливу іпотечного ринку в забезпечення розвитку національної економіки (підтримка макроекономічної стабільності, розвиток реального сектора, вирішення соціальних проблем і т. п.), так і негативного впливу на неї (за принципом: «індикатор макроекономічної нестабільності – зростання кількості проблемної заборгованості – зниження ліквідності банківської системи – застій будівельної галузі») [10, с.120].

Євтух О. І. в контексті концепції іпотечного механізму та ефективності його роботи для реалізації на практиці різноманітних моделей з ефективного використання та розвитку нерухомості виокремлює наступні функції:

– функція фінансового механізму залучення інвестицій в сферу матеріального виробництва;

– функція забезпечення повернення кредитних коштів;

– функція залучення до фінансового обороту нерухомого майна;

– функція формування фіктивного капіталу у формі іпотечних цінних паперів та похідних від них [11, с.11].

Гнатківський Б. М. поділяє функції іпотечного кредиту на основні та допоміжні. До першої групи автор відносить «налагодження зв'язків між продавцями та покупцями, об'єднання територіальної ієрархії в єдиний господарський простір, сприяння оптимальному розподілу ресурсів, інформатизація суб'єктів ринку». Допоміжними на його думку є «просторове переміщення фінансових ресурсів, цінова інформація, вирішення морально-психологічних проблем» [15, с.95]. Зауважимо наявність збігу окремих функцій, зокрема інформаційної.

Багато здійснено досліджень окремих функцій іпотечного кредитування, так Гончаренко М. Б. досліджує «соціальну функцію» власності в контексті дослідження речових прав на нерухомість, що є дотичною до об'єкту дослідження [2, с.10]; Костюкевич О. І. аналізує функцію рефінансування іпотечних кредиторів в контексті дослідження дворівневої моделі іпотечного ринку, де «іпотечні кредитори виконують функцію посередників, адже платежі за іпотечними кредитами передаються установі з фінансування ліквідності за мінусом плати за їх об-

слуговування» [8, с.26]. Погорєльцева Н. П. обґрунтовує залежність функцій від трьох «класичних» моделей іпотечного ринку – цільової, депозитної та інвестиційної. У перших двох моделях фінансування іпотечних кредитів автор має на увазі здійснення функції акумулювання грошей за рахунок депозитів, тому на думку автора, вони об'єднані в групу ощадно-позичкових моделей; в третій інвестиційній моделі головною функцією залишається інвестиційна [7, с.67].

Повертаючись до основних функцій іпотечних фінансових інструментів, що запропоновані нами на рис.1, додамо наступне:

1. Передбачено певне ототожнення функції іпотечного ринку із функціями окремих фінансових інструментів на ньому, опускаючи функціональну та масштабну різницю між системою та її інструментами; таке припущення можливе завдяки еквівалентності економічної природи системи в цілому та її інструментарію, що полягає в цілеспрямованому отриманні та збільшенні капіталу.

2. Виконання першої функції іпотечних фінансових інструментів здійснюють виключно банківські установи (універсальні, спеціалізовані комерційні: ощадні, інвестиційні, інноваційні, іпотечні, клірингові та інші);

3. Первинний перерозподіл акумульованих коштів виконують також суб'єкти фінансового ринку, що перелічені вище в п.2. Виходячи із ієрархії формування кредитного портфелю, що передбачає однорівневу та дворівневу модель іпотечного інвестування, первинний перерозподіл акумульованих коштів здійснюється в межах обох моделей, вторинний розподіл – виключно в дворівневій моделі на вторинному іпотечному ринку.

Ланцюг банк – посередник – інвестор – основа вторинного іпотечного ринку, інструментами якого є цінні папери, забезпечені іпотечними кредитами. Вторинний ринок сприяє залученню ресурсів для кредитування і характеризується взаємодією кредиторів, посередників й інвесторів. При цьому відбувається мобілізація кредитного портфеля іпотечної системи в комерційних банках при наданні іпотечних кредитів та здійснюється трансформація персоніфікованих прав за кредитними зобов'язаннями і договорами про іпотеку у цінні папери, що забезпечені іпотекою, спеціалізованою іпотечною установою – іпотечним агентством [13, с.247].

4. Перші дві функції вважаємо базовими економічними, інші дві – наслідковими, тобто такими, що мають результативний вплив на рівні суб'єктів іпотечного ринку, а також на макроекономічному рівні. На рівні суб'єктів іпотечного ринку прискорення обороту капіталу здійснюється завдяки збільшенню залученого капіталу, ефективного його інвестування, диверсифікації активів та зменшенню ризиків.

Щодо ролі іпотечного ринку на макрорівні, то «крім позитивного впливу на фінансово-банківську систему та ринок житлової нерухомості, іпотечне кредитування позитивно позначається на розвитку реального сектора економіки: зупиняє спад виробництва в окремих галузях, дає можливість модернізувати виробництво, прискорює темпи економічного розвитку країни» [10, с.119]. Ключовими макроекономічними факторами депресивного стану ринку іпотечних кредитів визначаються «різке погіршення стану банківської системи, зокрема падіння обсягу кредитів, наданих в економіку, зростання вартості депозитів, падіння капіталу банків, рівня доходів та обсягу ВВП» [14, с.149].

5. Що стосується останньої функції – мінімізації фінансових ризиків, надамо їх коротку характеристику у табл. 1.

Заходи подолання або мінімізації ризиків залежать, перш за все, від причини їх виникнення, суттєвий вплив на вибір антиризикових інструментів відіграють: умови поточного стану суб'єктів ринку, інституційні умови на кредитному (іпотечному) ринку, рівень довіри населення до кредитно-фінансової системи країни, а також споживчі можливості громадян. Особливу увагу заслуговує формування позитивного іміджу через побудову корпоративного бренду фінансової установи, що не тільки знижує фінансові ризики, а й сприяє зміцненню та розвитку суб'єктів іпотечного ринку та їх конкурентоспроможності [16, с.74].

Таблиця 1

Характеристика основних фінансових ризиків на іпотечному ринку

Ризик	Характеристика
Відсоткової (процентної) ставки	Виникнення від'ємної різниці між відсотковою ставкою, яка сплачується позичальником за іпотечним кредитом і рівнем відсоткової сплачуваної кредитором первинним (вторинним) інвесторам
Валютний	Ризик того, що банк зазнає збитки або очікуваний прибуток фактично буде меншим через несприятливі зміни валютного курсу
Операційно-технологічний	Внутрішній ризик банків через недоліки корпоративного менеджменту (системи внутрішнього контролю, неадекватності процесів обробки інформації тощо)
Репутаційний	Реальний (можливий) ризик, що виникає через негативне асоціативне сприйняття іміджу фінансової установи споживачами, контрагентами, акціонерами, органами нагляду
Юридичний	Ризик, що виникає в результаті порушення (недотримання) фінансовою установою законодавчих вимог, угод, практики, етичних норм, що призводить до штрафів.

Джерело: складено за: [15]

Третім напрямом запропонованого методу дослідження є аналіз структурних елементів іпотечного ринку. З метою здійснення коректного аналізу розглянемо координати (місце та роль) іпотечного ринку в контексті загального фінансового ринку. Представимо схематично склад фінансового ринку за класифікаційною ознакою «види фінансових активів» на рис. 3:

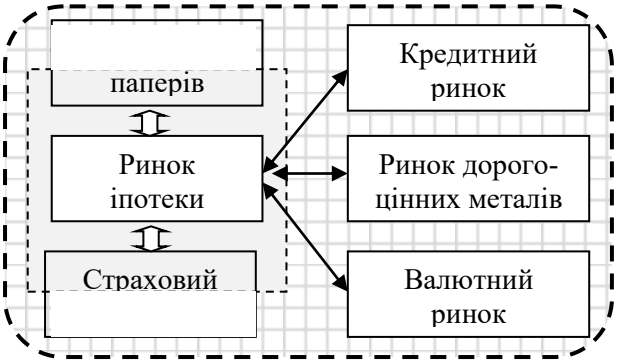


Рис. 3. Зв'язки між складовими фінансового ринку

Як видно із рис. 3, ринок іпотеки має тісні функціональні зв'язки із ринком цінних паперів та страховим ринком; не виключений *взаємний* вплив ринку іпотеки із кредитним ринком, ринком дорогоцінних металів та валютним ринком, але такий зв'язок вважаємо імпліцитним.

Справедлива думка, що для розвитку іпотечного ринку необхідне ефективне функціонування ринку нерухомого майна, кредитного та фондового ринку, а також ринків страхування (страхування предмета іпотеки є обов'язковим) і супутніх послуг (в сегменті послуг з оцінки майна) [8, с.24].

Представимо структурні складові іпотечного ринку залежно від переліку класифікаційних ознак, що зображено на рис. 4:

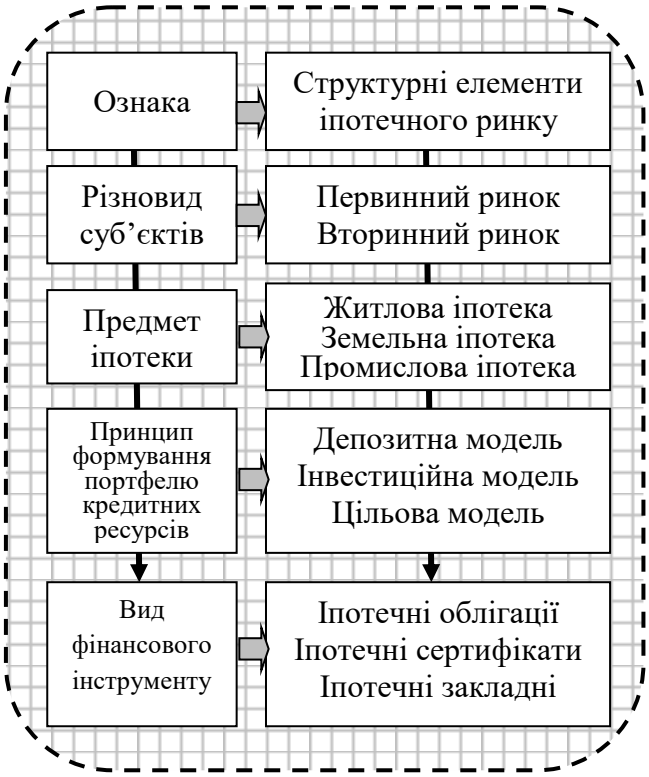


Рис. 4. Класифікація структурних елементів іпотечного ринку

За кожною класифікаційною ознакою необхідно проводити структурні аналізи складових елементів, що дозволить відслідковувати ефективні напрями подальшого розвитку, слабкі функціональні елементи іпотечного ринку.

Здійснення такого аналізу можливе як на рівні окремої фінансової установи, так і на рівні національного ринку іпотечних кредитів – Національним банком України.

Висновки. Дослідження економічної природи іпотечних фінансових інструментів в контексті аналізу ознак та функцій іпотечного ринку, його координат (ролі та місця) на національному фінансовому ринку країни дозволяються констатувати наступне:

1. Іпотечний ринок – це система відносин між економічними суб'єктами на фінансовому ринку з метою акумулювання вільних грошових ресурсів. При цьому домашні господарства передбачають накопичення коштів для придбання нерухомості (житла, землі); суб'єкти господарювання різних форм власності користуються іпотечним кредитом як цільовою інвестицією; фінансові установи акумулюють грошові кошти для подальшого інвестування в цінні папери, для видачі іпотечних кредитів тощо.

2. Іпотечний ринок інтегрує ринки позикового капіталу, фондового та страхового ринку та нерухомості, виконуючи розподільну функцію для накопичених грошових коштів. При цьому існують певні зворотні зв'язки між ним та валютним ринком та ринком цінних металів.

3. Іпотечними фінансовими інструментами є іпотечні облігації, сертифікати та закладні. Кожний інструмент має певні ризики та доходність, якими необхідно управляти.

4. Економічна природа іпотечних фінансових інструментів проявляється у створенні нового фінансового активу – іпотечного капіталу, що вирішує нагальні потреби національної економіки у розбудові житла, комерційної нерухомості, розвитку сільського господарства, підвищення конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, такі національної економіки в цілому.

Література

1. Євтух О. Т. Іпотечний механізм ефективного використання і розвитку нерухомості : Автореф. дис…. д-ра екон. Наук : 08.04.01 / О. Т. Євтух; НАН України. Ін-т екон. Прогнозування. – К., 2002. – 32 с.
2. Гончаренко М. Б. Речеві права на нерухомість : автореф. дис….канд. юрид. наук : 12.00.03 / М. Б. Гончаренко ; Ун-т внутр.. справ. – 1999. – 19 с.
3. Прокопенко В. Ю. Банківський іпотечний кредит в сучасних умовах України : Автореф. дис…. канд.. екон. наук : 08.04.01 / В. Ю. Прокопенко ; Національна академія державної податкової служби Україи. – Ірпінь, 2005. – 20 с.
4. Покатаєв П. С. Державна підтримка розвитку житлового будівництва в Україні: автореф. дис…. канд.. наук з держ. упр. : 25.00.02 / П. С. Покатаєв ; Класич. приват ун-т. – Запоріжжя, 2011. – 20 с.
5. Гуцал І. С. Функціонування кредитного механізму в Україні в перехідний до ринку період. / І. С. Гуцал. – Тернопіль : Збруч, 2001. – 312 с.
6. Сазонець Л. І. Національна система іпотечного кредитування. / Л. І. Сазонець. – Суми : Довкілля, 2006. – 114 с.
7. Погорєльцева Н. П. Дослідження економічної природи іпотечного ринку / Н. П. Погорєльцева // Актуальні проблеми економіки. – № 6 (36). – 2004. – С. 66–73.
8. Костюкевич О. І. Теоретичні аспекти функціонування іпотечного ринку / О. І. Костюкевич // Економіка та держава. – № 1. – 2009. – С. 24–26.
9. Фергюсон Н. Еволюція грошей: фінансова історія світу / Н. Фергюсон. – К. : Наш формат, 2017. – 381 с.
10. Завидівська О. І. Сутність, роль і функції іпотеки та іпотечного кредитування в забезпеченні розвитку національної економіки / О. І. Завидівська // Регіональна економіка. – 2011. – №3. – С. 114–121.
11. Євтух О. Т. Світовий досвід використання стандартів при іпотечному кредитуванні / О. Т. Євтух // Вісник УАВС. – 2009. – № 2. – С. 37–39.
12. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 31, ст. 268.
13. Борисюк К. М. Система іпотечного кредитування в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку / К. М. Борисюк // Банківська справа. Наукові праці НДФІ. – № 4 (33), – 2005. – С. 242–250.
14. Проблеми розвитку іпотечного ринку в Україні / І. П. Касарєва, Г. О. Сукрушева, Н. В. Сарматицька // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20(993). – С. 146–154.
15. Гнатківський Б. М. Теоретичні аспекти формування іпотечного ринку / Б. М. Гнатківський // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 1. – С. 93–103.
16. Студінська Г. Я. Компетенції брендингу в управління конкурентоспроможністю національної економіки / Г. Я. Студінська // Причорноморські економічні студії. – 2017. – № 17. – Одеса. – С. 71–78.

References

1. Yevtukh O. T. *Ipotechnyy mekhanizm efektyvnoho vykorystannyai rozvytku nerukhomosti* [Mortgage mechanism for effective use and property development] : Avtoref. dys…. d-ra ekon. Nauk : 08.04.01 / O. T. Yevtukh ; NAN Ukrayiny. In-t ekon. Prohnozuvannya. – K., 2002. – 32 p.
2. Honcharenko M. B. *Rechevi prava na nerukhomist* [Speech rights to real estate]: avtoref. dys….kand. yuryd. nauk : 12.00.03 / M. B. Honcharenko ; Un-t vnutr.. sprav. – 1999. – 19 p.
3. Prokopenko V. Yu. *Bankivskyy ipotechnyy kredyt v suchasnykh umovakh Ukrayiny* [Bank Mortgage Credit in Modern Conditions of Ukraine]: Avtoref. dys…. kand.. ekon. nauk : 08.04.01 / V. Yu. Prokopenko; Natsionalna akademiya derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny. – Irpin, 2005. – 20 p.

4. Pokatayev P. S. *Derzhavna pidtrymka rozvytku zhytlovoho budivnytstva v Ukrayini* [State support for the development of housing construction in Ukraine] : avtoref. dys…. kand.. nauk z derzh. upr. : 25.00.02 / P. S. Pokatayev ; Klasych. pryvat un-t. – Zaporizhzhya, 2011. – 20 p.

5. Hutsal I. S. *Funktsionuvannya kredytnoho mekhanizmu v Ukrayini v perekhidnyy do rynku period*. [Functioning of credit mechanism in Ukraine in the transitional period.] / I. S. Hutsal. – Ternopil : Zbruch, 2001. – 312 p.

6. Sazonets L. I. *Natsionalna systema ipotechnoho kredytuvannya.* [National system of mortgage lending.] / L. I. Sazonets. – Sumy : Dovkillya, 2006. – 114 p.

7. Pohoryeltseva N. P. *Doslidzhennya ekonomich-noyi pryrody ipotechnoho rynku.* [Investigation of the economic nature of the mortgage market] / N. P. Pohoryeltseva // Aktualni problemy ekonomiky. – 2004. – № 6 (36). – P. 66–73.

8. Kostyukevych O. I. *Teoretychni aspekty funktsionuvannya ipotechnoho rynku* [Theoretical aspects of the functioning of the mortgage market] / O. I. Kostyukevych // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – № 1. – P. 24–26.

9. Ferhyuson N. *Evolyutsiya hroshey: finansova istoriya svitu* [Evolution of money: the financial history of the world] / N. Ferhyuson. – K. : Nash format, 2017. – p. 381.

10. Zavydivska O. I. *Sutnist, rol i funktsiyi ipoteky ta ipotechnoho kredytuvannya v zabezpechenni rozvytku natsionalnoyi ekonomiky* [The essence, role and functions of mortgages and mortgage lending in ensuring the development of the national economy] / O. I. Zavydivska // Rehionalna ekonomika. – 2011. – №3. – P. 114–121.

11. Yevtukh O. T. *Svitovyy dosvid vykorystannya standartiv pry ipotechnomu kredytuvanni* [World experience of using standards for mortgage lending] / O. T. Yevtukh // Visnyk UAVS. – 2009. – № 2. – P. 37–39.

12. *Zakon Ukrayiny «Pro tsinni papery ta fondovyy rynok»* [Law Ukraine «On Securities and Stock Market»] vid 23.02.2006 № 3480-IV. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny (VVR), 2006, № 31, st. 268.

13. Borysyuk K. M. *Systema ipotechnoho kredytuvannya v Ukrayini: etapy stanovlennya ta problemy rozvytku* [The system of mortgage lending in Ukraine: stages of formation and development problems] / K. M. Borysyuk // Bankivska sprava. – Naukovi pratsi NDFI. – 2005. – № 4 (33). – P. 242–250.

14. *Problemy rozvytku ipotechnoho rynku v Ukrayini* [Problems of mortgage market development in Ukraine] / I. P. Kasaryeva, H. O. Sukrusheva, N. V. Sarmatytska // Visnyk NTU «KhPI». – 2013. – № 20(993). – P. 146–154.

15. Hnatkivskyy B. M. *Teoretychni aspekty formuvannya ipotechnoho rynku* [Theoretical Aspects of Formation of the Mortgage Market] / B. M. Hnatkivskyy // Visnyk TNEU. – 2009. – №1. – P. 93–103.

16. Studinska H. Ya. *Kompetentsiyi brendynhu v upravlinnya konkurentospromozhnistyu natsionalnoyi ekonomiky* [Competence in branding in the management of the competitiveness of the national econom] / H. Ya. Studinska // Prychornomorski ekonomichni studiyi. – 2017. – № 17. – Odesa. – P. 71–78.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ИПОТЕЧННЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Г. Я. Студинская, д. э. н., доцент, КНТЭУ, В. М. Просов, аспирант ГНИИИМЭ

В статье рассматривается экономическая природа ипотечных финансовых инструментов через анализ характерных свойств ипотечного рынка и функций, осуществление которых обеспечивается ипотечным кредитованием. Наряду с этим исследованы структурные элементы ипотечного рынка по ряду классификационных признаков. Выявлено наличие различных подходов к определению сущности ипотечного кредитования, что объясняется, с одной стороны, численностью функций, которые выполняются ипотечном кредитом, а с другой – спецификой авторского теоретико-методологического похода, который используется при формировании дефиниции.

Показано, что научные подходы к определению понятия «ипотека» поляризуются в соответствии с правовой и экономической направлениями формулировками. Установлено, что характерными признаками ипотечных финансовых инструментов являются следующие: длительный срок обращения, относительно высокая их ликвидность по сравнению с недвижимостью, их доходность, рискованность, что появляется в результате неопределенности, связанной с величиной и сроком получения дохода в будущем, конвертируемость и делимость.

В ходе мониторинга подходов к выделению основных функций, которые осуществляются ипотечнымм кредитом, создана функциональная система ипотечного кредитования, объединяющая аккумуляционную, перераспределяющую, ускорения оборота капитала и минимизации финансовых рисков функции. Представлены структурные составляющие ипотечного рынка в зависимости от перечня классификационных признаков. Установлены координаты ипотечного рынка в пределах финансового рынка, показаны связи между его структурными элементами.

Определение экономической природы ипотечных финансовых инструментов в контексте анализа признаков и функций ипотечного рынка, его роли и места на национальном финансовом рынке страны позволяет более глубоко анализировать его структурные элементы с целью выявления наиболее эффективных составляющих и концентрации усилий на их последующем развитии.

Ключевые слова: ипотечный кредит, ипотечные финансовые инструменты, ипотечная облигация, ипотечный сертификат, ипотечный закладная, финансовый рынок.

ECONOMIC NATURE OF MORTGAGE FINANCIAL INSTRUMENTS

G. Ya. Studinska, D. E., Associate Professor, KNTEU
V. M. Prosov, Post-graduate student, DNIIIME

The article deals with the economic nature of mortgage financial instruments through the analysis of the distinguishable properties of the mortgage market and the functions that are implemented via mortgage lending. Structural elements of mortgage market are examined against the list of classifying features. The existence of different approaches to the definition of the essence of mortgage lending is revealed, which is explained by the number of functions performed by mortgage lending and author's theoretical and methodological approach to formulating the definition.

It is shown that scientific approaches to the definition of "mortgage" polarize in accordance with the legal and economic direction of the formulation. It is established that the distinguishable features of mortgage financial instruments are the following: long-term turnover, relatively high liquidity of mortgage financial instruments in comparison with real estate, their profitability, risk that appears due to uncertainty associated with the size and timing of future income, convertibility and divisibility.

In the course of monitoring the approaches to distinguishing the main functions performed by mortgage lending, the functional system of mortgage lending is proposed, which combines the following functions: accumulation, redistribution, acceleration of capital turnover and minimization of financial risks. Structural components of the mortgage market are presented depending on the list of classification features. The coordinates of the mortgage market within the overall financial market are established and the relationship between its structural elements is shown.

Keywords: mortgage loan, mortgage financial instruments, mortgage bond, mortgage certificate, mortgage hypothecation, financial market.

Надійшла до редакції 14.11.18 р.

УДК: 339:338.43

ЦІНОУТВОРЕННЯ ЗА ФОРВАРДНИМИ УГОДАМИ НА Ф'ЮЧЕРСНИХ РИНКАХ

Ю. А. Лещук, аспірант, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, yuliya_juli@ukr.net

У статті проаналізовано сучасний стан тенденції розвитку світового та вітчизняного біржового товарного ринку. Розглянуто основні моделі для визначення можливості форвардного ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції. Доведено, що форвардне ціноутворення на ф'ючерсних ринках тісно пов'язане з теорією зберігання запасів сільськогосподарської продукції, а коригування запасів разом з купівлею та продажем ф'ючерсних кон-

© 2018. Y. A. Leschuk .Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

трактів асоціюється з ціновою різницею між фізичною та ф'ючерсною ціною. Виокремлено функціональний взаємозв'язок між фізичною та ф'ючерсною ціною для сировинних товарів довгострокового зберігання, де обидві ціни в рівній мірі відображають дійсні очікування щодо майбутньої спотової ціни, оскільки містять і відображають одну й ту ж саму інформацію.

Розглянуто концепцію премії за ризик на ф'ючерсних ринках, яка традиційно відноситься до пошуку нахильних ф'ючерсних цін та відповідної очікуваної майбутньої ф'ючерсної ціни, де нахил це є систематична різниця між двома цінами. Здійснено оцінку ризику на біржовому ринку шляхом вимірюванням ступеня кореляції ф'ючерсних контрактів з іншими активами в портфелі, що є прямим наслідком фінансової теорії у її частині щодо оптимального хеджування і цінової моделі капітальних активів. Розглянуто концепцію премії за ризик, основою якої є учасники ринку, які мають матеріальні запаси, хочуть позбавитися ризику втрат через негативний розвиток цін, і платять спекулянтам, які в свою чергу виконують функцію страховиків від цінового ризику, в результаті чого здійснюється виплата премії за ризик через ринок, де очікувана спотова ціна перевищує ф'ючерсну ціну на значення премії.

Проаналізовано цінову модель ф'ючерсних контрактів в стані рівноваги на ринку з великим капіталом, яка може бути використана як для хеджерів так і для спекулянтів, коли обидва типи гравців управляють портфелем активів, а ф'ючерсні контракти можуть бути оцінені через їх внесок в ґрунтовно диверсифікований портфель, де спекулянти оцінюють характеристики своїх інвестиційних портфелів та вирішують як збалансувати інвестиції, а хеджери використовують теорію портфелю, для визначення доцільності хеджування на ф'ючерсному ринку та для визначення оптимального розміру хеджування. Запропоновано застосування емпіричних середніх форм тестів ефективності ринку, які порівнюють точність форвардного ціноутворення у ф'ючерсних цінах і виступають в ролі очікуваних цін до економетричних моделей цінового прогнозування, які використовують доступну публічну інформацію.

Ключові слова: товарна біржа, фінансові інструменти, ф'ючерси, опціони, маржа, премія, клірингова палата, товарні індекси, комбіновані стратегії.

Постановка проблеми. Необхідність вивчення впливу світових організованих ринків на зерновий ринок України обумовлена посиленням залежності ціноутворення на внутрішньому ринку від експортних цін на сільськогосподарську продукцію. Експортні ціни, в свою чергу, в найбільшій мірі залежать від цінової ситуації, яка складається на світових організованих ринках, тобто від бірж з ф'ючерсною та опціонною торгівлею сільськогосподарською продукцією. При цьому, враховуючи те, що українські сільськогосподарські товаровиробники переорієнтовуються з традиційних злакових зернових культур в бік розширення посівних площ під кукурудзою, особливо актуальними є дослідження впливу світових ринків на ціноутворення саме на цю зернову культуру.

Від ринкових цін на сільськогосподарську продукцію залежить рентабельність аграрного виробництва. Цей фактор посилюється відсутністю ефективних державних механізмів впливу на ціноутворення на гарному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні значний внесок у дослідження проблем, що пов'язані з розвитком біржового товарного ринку, зробили такі вчені, як Р. П. Дудяк [1], Н. П. Резнік [2], П. Т. Саблук [3], А. М. Слободяник [4], О. М. Сохацька [5], М. О. Солодкий [6], В. О. Яворська [7]. Разом з тим, у сучасних реаліях становлення та розвитку вітчизняного біржового ринку, багато питань щодо його організації і регулювання залишаються не достатньо висвітленими і потребують подальшого дослідження.

Формулювання мети статті. У сучасній вітчизняній економічний думці поки що не досліджувався взаємозв'язок між світовими організованими ринками та ринком зерна в Україні. Саме тому актуалізується питання визначення методичних засад дослідження впливу світових організованих ринків на аграрний ринок України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль форвардного ціноутворення на ф'ючерсних ринках тісно пов'язана з теорією зберігання. Відношення між фізичними і ф'ючерсними цінами призводить до акумуляції чи декумуляції запасів. Коригування запасів разом з купівлею та продажем ф'ючерсних контрактів асоціюється з ціновою різницею між фізичною та ф'ючерсною ціною.

Через функціональний взаємозв'язок між фізичною та ф'ючерсною ціною для сировинних товарів здатних до довгострокового зберігання, обидві ціни в рівній мірі відображають дійсні очікування щодо майбутньої спотової ціни, адже вони містять і відображають одну й ту ж саму інформацію. Ф'ючерсна ціна є премією чи знижкою до відповідної спотової ціни, через те, що включає в себе вартість зберігання. Спотова і ф'ючерсна ціни є раціонально сформованими цінами, що мають відношення до конкретно визначеної дати поставки, а очікування інтегрують в них часову сукупність цінових котирувань.

Із введенням ф'ючерсних контрактів на нестабільні в постачанні товари (наприклад картопля) та товари, що не належать до матеріально-технічних запасів (наприклад худоба чи короткострокові фінансові інструменти), функція форвардного ціноутворення особливо важлива. Для цих видів товарів ф'ючерсний ринок не виконує ролі розподілення. Однак, через механізм пошуку, ф'ючерсні ціни для товарів короткострокового зберігання є корисним інструментом прогнозування майбутніх спотових цін.

Загальною моделлю для визначення можливості форвардного ціноутворення є:

$$S_t = \alpha + \beta F_{t-i} + e_T,$$

де S_t – це спотова ціна поставки (чи ф'ючерсна ціна за відсутності базису), F_{t-i} – це ф'ючерсна ціна за і місяців до настання контрактних зобов'язань, а e_T – це випадкова похибка. Для ефективного форвардного ціно-утворення на ринку ми припускаємо, що $\alpha = 0$ та $\beta = 1$ в емпіричному тесті. Слід звернути увагу, що якщо $\beta \neq 1$, то тест для $\alpha=0$ не підходить, але більшість вчених не поділяють такої думки. Прийняття даної гіпотези означає, що ф'ючерсна ціна є незсуненим предиктором майбутньої спотової ціни. Результати цієї моделі виявилися досить змішаними на каві, сої, кукурудзі, ВРХ, свинях, вовні та по лондонським контрактам на метал. Звертаючись до даних досліджень, видно, що контракти на переривчасті в постачанні товари і товари, що не належать до матеріально-технічних запасів, дуже часто не задовольняють вимогам моделі, що означає, що ф'ючерсні ціни не є незсуненими предикторами [8]. Сировинні товари довгострокового зберігання ніколи не заперечують дану гіпотезу. Відсутність товару на ринку може призвести до розривів в інформаційному потоці чи збільшити похибку в очікуваннях через брак тісних зв'язків між спотовими та ф'ючерсними цінами[9].

Згадана модель не є точним тестом на ефективність форвардного ціноутворення тому що невідомо, чи похибки пов'язані із дисбалансами ринку, чи то із надходженням нової інформації. Нова інформація про умови що мають вплив на попит і пропозицію можуть призвести до цінових змін, і ф'ючерсний ринок відреагує на них швидко та ефективно, але загальна модель не може врахувати надходження такого роду інформації. Модель не може виміряти вплив новин на зміну ціни, також вона не може передбачити поведінку трейдерів.

Концепція премії за ризик на ф'ючерсних ринках традиційно відноситься до пошуку нахильних ф'ючерсних цін, до відповідної очікуваної майбутньої ф'ючерсної ціни. Нахил це є систематична різниця між двома цінами. Концепція премії за ризик або нахилу виникла із створенням механізмів трансферу ризику від хеджерів до спекулянтів.

Останнім часом в експертному середовищі поширена думка, що ф'ючерсний ринок виступає диверсифікувальною альтернативою, ризик є більше наслідком цінових змін а ніж вкладом ф'ючерсного контракту в диверсифікований портфель. Загальною практикою стала оцінка ризику вимірюванням ступеня кореляції ф'ючерсних контрактів з іншими активами в портфелі. Це є прямим наслідком фінансової теорії у її частині щодо оптимального хеджування і цінової моделі капітальних активів. Розглянемо спочатку традиційну точку зору на ринок.

Одним зі стандартів цінової ефективності була ідея, що ф'ючерсна ціна є неупередженою оцінкою невідомої очікуваної спотової ціни, або $E_t(S_t) = F_{t,T}$. Якщо дана умова не виконується, тоді повинно спостерігатися відхилення у русі ф'ючерсної ціни. Допустимо, що $E_t(S_t) = F_{t,T} + r$, очікувана спотова ціна – премія відносно ф'ючерсної ціни. Якщо ми очікуємо, що $E_t(S_t)$ не буде рухатись без додаткової інформації, тоді $F_{t,T}$ має збільшитися на значення, яке дорівнює r, щоб досягти S_t на дату настання контрактних зобов'язань. Величина r, зображена на ри-сунку 1., зветься ринковим відхиленням.

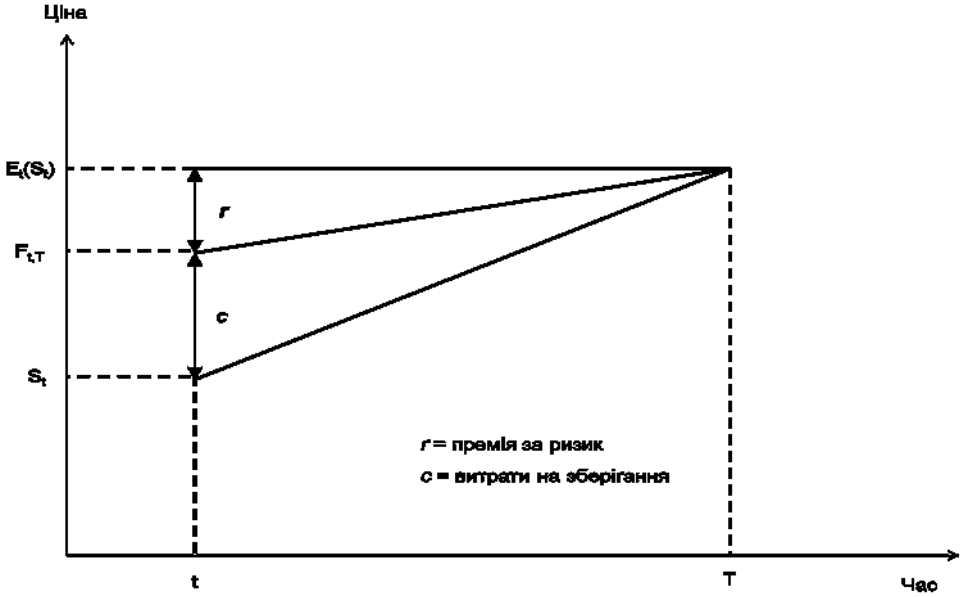


Рис 1. Премія за ризик згідно з теорією нормальної беквордації для товарів довгострокового зберігання

Першим вивчати премію за ризиком на ф'ючерсному ринку почав Дж. Кейнс, чия концепція відома під назвою теорії нормальної беквордації. Хікс згодом розширив та доповнив дану теорію.

Кейнс та Хікс відстоювали думку, що хеджери, які зазвичай мають коротку позицію на ринку, платять премію спекулянтам, які зазвичай мають довгу позицію на ринку, за те, що вони беруть на себе їх ціновий ризик. Це значить, що учасники ринку, які мають матеріальні запаси, хочуть позбавитися ризику втрат через негативний розвиток цін, і саме тому платять спекулянтам за те, що вони беруть його на себе. Спекулянти ж в свою чергу виконують функцію страховиків від цінового ризику, за що вони й отримують премію. Премія за ризик виплачується через ринок, де очікувана спотова ціна перевищує ф'ючерсну ціну на значення премії. Отже, ф'ючерсні ціни є зміщеним до низу оцінками очікуваної спотової ціни, які мають тенденцію до збільшення із наближенням дати настання контрактних зобов'язань. Ринок демонструє нормальну беквордацію зі зростанням ф'ючерсних цін. Саме тому, будь-який спекулянт, займаючи довгу позицію по ф'ючерсному контракту, може очікувати, що він отримає плату за прийняття ризику цінової зміни, який був переведений на нього хеджером. Звичайно, дана гіпотеза розглядає лише ситуацію, коли хеджер має послідовно довгу позицію.

Водночас теорія нормальної беквордації не витримала перевірки практикою, і тому була висунута інша альтернативна теорія, що хеджери не мають на меті уникнення ризику, але вони здійснюють хеджування тому, що очікують прибуток від прогнозованих позитивних змін у відношенні спотової ціни до ф'ючерсної [10]. Зазначимо, що хеджування – це комплексне комерційне зобов'язання на фізичному та ф'ючерсному ринках, що містить в собі зниження ризику та, водночас, очікування прибутку. Практика свідчить, що хеджування здійснюється з багатьох причин, включаючи максимізацію базисного прибутку, тому хеджування для зменшення ризику є лише однією з багатьох причин для виконання даної операції [10].

Концепція премії за ризик породжу-

вала багато емпіричних досліджень, які мають лише історичне значення. Вчені визначили рівні ризику від 6,6% до 9,5%, вимірюючи їх як залишок після вирахування очікуваних цін, вартості зберігання та задовільного врожаю [8]. Лестер Телсер вивчаючи ф'ючерсні ринки котону і пшениці впродовж стабільних цінових років, помітив, що зміни ф'ючерсних цін не завжди мали позитивні значення. З цього він зробив висновок, що ф'ючерсні ціни не відображують завжди тренди росту, а таким чином, їх не можна розглядати як нахилені до низу оцінки очікуваних спотових цін. Результати цього до-слідження призвели до дискусії з приводу стосовно існування премії за ризик на ф'ю-черсних ринках. Першою є теорія, що сезонні коливання є причиною хеджування, а тому премія за ризик слідує за настанням пікового періоду хеджування.

Друга теорія доводить необґрунтованість багатьох з висновків, що були зроблені у вищезазначених аналізах. Водночас, відбувається протест концепції премії за ризик – вивчаючи стабільно довгі позиції на ринку в період декількох стабільних цінових років. Більшість наступних досліджень, що використовували аналогічний підхід, не змогли продемонструвати нормальну беквордацію чи нахил на ф'ючерсних ринках. Крім того, дослідники доводять, що існування будь-якої премії за ризик скоріш за все пов'язано з незбалансованістю позицій трейдерів та з браком ліквідності на цьому ринку [7].

Інші вчені відносили вивчення премії за ризик до спекулянтів, через дослідження грошових потоків та прибутку серед найбільших хеджевих фондів і спекулянтів. Невеликі спекулянти не мають значних прибутків, і більшість їхнього прибутку лише покриває комісійні та транзакційні збори. Значні прибутки великих спекулянтів мають місце через їх більш досконале вміння прогнозувати. Таким чином, визначення премії за ризик, яке базується на концепції нормальної беквордації не доводиться емпіричними дослідженнями.

Більшість досліджень на тему премії за ризик були проведені до виникнення сучасної фінансової теорії. Тому ми вивчаємо як ці концепції вплинули на визначення і пошук премії за ризик [7].

Порівняно із оцінюванням відношення ф'ючерсної ціни до спотової ціни та вартості зберігання, та вимірювання ризикованості через цінові зміни в ситуації з ізольованими ринками, існує альтернативний підхід, яким є цінова модель ф'ючерсних контрактів в стані рівноваги на ринку з великим капіталом. Через розширення низки фінансових інструментів, що аналізуються, для включення основи всього ринку капіталу, ці моделі абстрагуються від характеристик, які властиві конкретним ф'ючерсним ринкам. Ф'ючерсні ринки відносяться до більш загального ринку фінансових активів.

Портфельна теорія може бути використана як для хеджерів так і для спекулянтів. Обидва типи гравців управляють портфелем активів, а ф'ючерсні контракти можуть бути оцінені через їх внесок в ґрунтовно диверсифікований портфель. Спекулянти оцінюють характеристики своїх інвестиційних портфелів та вирішують як збалансувати інвестиції поміж ф'ючерсних контрактів та інших інвестиційних альтернатив. Хеджери з поточною чи з прогнозованою позицією на фізичному ринку, використовують теорію портфелю, для визначення щодо доцільності хеджування на ф'ючерсному ринку, та потім для визначення оптимального розміру хеджування [4].

Моделлю, що описує рішення гравців ринку в даному випадку є Модель оцінки фінансових активів (CAPM; Capital Asset Price Model). Ця добре розвинута модель детально описується у фінансовій літературі, яка базується на концепціях у рамках теорії портфелю [6].

Ефективний ринок – це такий ринок, де ціни повністю відображують наявну інформацію. Існує класифікація емпіричних тестів ефективності ринку на сильні, середні та слабкі. Сильні тести вивчають чи мають приватні групи на ринку монопольний доступ до інформації, яка використовується в процесі ціноутворення. Середні тести ефективності ринку вивчають чи відображують ціни всю наявну публічну інформацію. Цей тест зазвичай базується на моделі економетричного прогнозування. Слабкі форми тестів вивчають чи достатньо відображають інформацію історичних цін поточні ціни. Тест зазвичай зводиться до критерію випад-

ковості, як це було зазначено вище, який вивчає можливість використання серійної кореляції в прогнозах. Даний тест визначає, чи коректно ринок використовує попередні ціни у формуванні очікувань, тобто, чи є ринок в цьому ефективним. Таким чином, це є тест, який показує, чи вся інформація, публічна та приватна, повністю відображується в поточних цінах, та чи трейдери можуть мати надпри-бутки за рахунок інформації.

Слабкі тести зазвичай використовують рівняння подібні до рівняння ізольованих ринків. Випадковість часто тестується додатково чи вивчаються якісь специфічні статистичні характеристики або момент розподілення. Багато тестів вивчають серійну кореляцію тому, що обидві моделі, Мартінгейла та випадкового блукання, вимагають некорельованих цінових змін. Емпіричні свідчення теорії ефективного ринку для ф'ючерсних цін, які використовують слабкі тести, є дуже змішаними. Результати значною мірою залежать від товару, товару, періоду вибірки, типу даних та методології до-слідження [9].

Моделі Мартінгейла та випадкового блукання є обмеженими тестами моделі слабкої форми ефективності та чесної гри, адже вони мають на увазі, що доходи незалежні протягом часу. Прийняття моделей випадкового блукання чи Мартингейла є свідченням ефективності ринку, але не навпаки. Тобто, неспроможність моделі не є свідченням неефективності ринку тому, що ефек-тивність ринку не потребує обов'язкової присутності випадково блукаючих цін.

Відхилення у даних не обов'язково свідчать про несумісність з ефективністю ринку. Незміщеність не є необхідною умовою для повного відображення цінами наявної інформації. Відхилення у цінах можуть існувати через премію за ризик, уникнення ризику, вартість інформації, недосконалість ринків капіталу, ірраціональність учасників, альтернативні транзакції. Отже, тест на ефективність не повинен автоматично мати на увазі виявлення чи невиявлення відхилень. Він повинен в першу чергу відображати всю інформацію з декількох існуючих джерел, які відображають ціни.

Крім того, існування невипадкових компонентів необов'язково значить, що є невикористані можливості для створення надприбутку. Навіть у випадкових серіях можуть існувати короткострокові цикли і тренди, але така цінова поведінка не буде покривати транзакційних розходів. Ймовірність припускає, що правила прибуткового технічного трейдингу та випадково згенеровані ціни можуть співіснувати короткостроковому періоді, але такі правила не мають сили прогнозування для безперервного успіху.

Висновки. Незважаючи на популярність слабких форм тестів для випробування ефективності форвардного ціноутворення, ці тести не мають достатньої надійності у відображені всіє поточної публічно-доступної інформації. Слабкі тести базуються на інформації, яка міститься у минулих цінах. Тому при появі нової інформації, яка змушує ринок швидко корегувати ціновий рівень, допускається наявність помилки «прогнозу». Середні форми тестів є більш потужними тестами ефективності форвардного ціноутворення ринків.

Ефективний ринок містить необхідну неточність, яка є ціновою зміною у відповідь на нову інформацію. Це допустима помилка. Всі інші неточності крім цієї, називаються спекулятивними помилками, які можуть витікати з неадекватних оцінок трейдерів чи з неконкурентного ринкового середовища. Цінові зміни від таких помилок можна передбачити. Непередбачувані цінові зміни будуть вказувати на неефективність ринку.

Емпіричні середні форми тестів ефективності ринку зазвичай порівнюють точність форвардного ціноутворення у ф'ючерсних цінах, які виступають в ролі очікуваних цін, до економетричних моделей цінового прогнозування, які використовують доступну публічну інформацію. Ці моделі є нормою для оцінки того, чи відображають ф'ючерсні ціни доступну публічну інформацію, або чи можуть бути спрогнозовані цінові зміни. Така інформація має бути доступна як для моделі так і для ф'ючерсних цін одночасно. Звичайно, цим методом неможливо довести ефективність ринку, лише вдасться спростувати це.

Література

1. Дудяк Р. Розвиток товарних бірж та їх цінова політика в Україні / Р. Дудяк, І. Більський, В. Квас, С. Бугіль // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. – 2014. – № 21(1). – С. 300–308.
2. Резнік Н. П. Ефективність деривативів на світових біржових ринках / Н. П. Резнік // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2016. – № 2. – С. 147–151.
3. Саблук П. Т. Засади трансформаційних процесів в аграрній сфері / П. Т. Саблук // Інтелект XXI. – 2014. – № 4. – С. 25–36.
4. Слободяник А. М. Ризики на біржовому аграрному ринку: сутність та класифікація / А. М. Слободяник, Л. В. Тарасович // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 25(2). – С. 16–19.
5. Сохацька, О. М. Біржова справа: підручник / О. М. Сохацька. – Тернопіль : Карт-Бланш ; К. : Кондор, 2008. – 632 с.
6. Солодкий М. О. Шляхи подолання кризового стану біржового аграрного ринку країни / М. О. Солодкий // Агросвіт. – 2011. – № 1. – С. 7–9.
7. Яворська В . О. Тенденція розвитку вітчизняної біржової торгівлі товарними деривативами на сільськогосподарську продукцію / В . О. Яворська // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – № 1. – С. 16–17.
8. Самофалов П. П. Загальні аспекти розвитку біржової діяльності в Україні / П. П. Самофалов // Держава та регіони. Серія «Економіка і підприємництво». – 2014. – № 6. – С. 122–126.
9. Машлій Г. Проблеми підвищення ефективності біржової торгівлі в Україні / Г. Машлій // Вісник ТДТУ. Серія «Економіка». – 2016. – № 1. – С. 170–172.
10. Мацкевич Я. М. Роль біржової діяльності у розвитку інфраструктури регіональної торгівлі сільськогосподарською продукцією / Я. М. Мацкевич // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 177–182.

References

1. Dudyak R. *Rozvytok tovarnykh birzh ta yikh tsinova polityka v Ukraini* [Development of Commodity Exchanges and Their Price Policy in Ukraine] / R. Dudyak, I. Bilsky, V. Kvas, S. Bugil // Visnyk of Lviv National Agrarian University. Series: Economy of agroindustrial complex. – 2014 – № 21 (1). – P. 300–308.
2. Reznik N. P. *Efektyvnist deryvatyviv na svitovykh birzhovykh rynkakh* [Efficiency of Derivatives in the World Stock Markets] / N. P. Reznik // Collection of scientific works of the Taurian state-owned agrotechnological university (eco nomic sciences). – 2016. – № 2. – P. 147–151.
3. Sabluk P. T. *Zasady transformatsiynykh protsesiv v ahrarniy sferi* [Fundamentals of Transformation Processes in the Agrarian Area] / P. T. Sabluk // Intelect XXI. – 2014. – № 4. – P. 25–36.
4. Slobodyanyk A. M. *Ryzyky na birzhovomu ahrarnomu rynku: sutnist ta klasyfikatsiia* [Risks in the Stock Exchange Market: Essence and Classification] / A. M. Slobodyanyk, L. V. Tarasovich // Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management. – 2017 – Vyp. 25 (2). – P. 16–19.
5. Sokhatska O. M. *Birzhova sprava: pidruchnyk* [Exchange case: textbook] / O. M. Sokhatska. – Ternopil : Card-Blanche; K. : Condor, 2008. – 632 p.
6. Soldyky M. O. *Shliakhy podolannia kryzovoho stanu birzhovoho ahrarnoho rynku krainy* [Ways to Overcome the Crisis State of the Stock Agricultural Market of the Country] / M. O. Solodky // Agrosvit. – 2011. – № 1. – P. 7–9.
7. Yavorska V. A. *Tendentsiia rozvytku vitchyznianoi birzhovoi torhivli tovarnymy deryvatyvamy na silskohospodarsku produktsiiu* [Trend of the development of the home-grown trade in commodity derivatives on agricultural products] / V. O. Yavorska // Monitoring of stock market. – 2014. – № 1. – P. 16–17.
8. Samofalov P. P. *Zahalni aspekty rozvytku birzhovoi diialnosti v Ukraini* [General aspects of the development of stock exchange activity in Ukraine] / P. P. Samofalov // State and regions. The series «Economics and Business». – 2014. – № 6. – P. 122–126.
9. Mashliy G. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti birzhovoi torhivli v Ukraini* [Problems of increasing the efficiency of stock trading in Ukraine] / G. Mashliy // Bulletin of the TSEU. The series «Economics». – 2016. – No. 1. – P. 170–172.
10. Matskevich Ya. M. *Rol birzhovoi diialnosti u rozvytku infrastruktury rehionalnoi torhivli silskohospodarskoiu produktsiieiu* [The role of stock market activity in the development of regional trade in agricultural products] / Ya. M. Matskevich // Current problems of economics. – 2015. – № 6. – P. 177–182.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО ФОРВАРДНЫМ СДЕЛКАМ НА ФЬЮЧЕРСНОМ РЫНКЕ

Ю. А. Лещук, аспирант, Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины

В статье проанализировано современное состояние и тенденции развития мирового и отечественного биржевого товарного рынка. Рассмотрены основные модели для определения возможности форвардного ценообразования на рынке сельскохозяйственной продукции. Доказано, что форвардное ценообразования на фьючерсных рынках тесно связано с теорией

хранения запасов сельскохозяйственной продукции, а корректировки запасов вместе с покупкой и продажей фьючерсных контрактов ассоциируются с ценовой разницей между физической и фьючерсной ценами. Выявлена функциональная взаимосвязь между физической и фьючерсной ценой для сырьевых товаров долгосрочного хранения, где обе цены в равной степени отражают действительные ожидания относительно будущей спотовой цены, так как содержат и отражают одну и ту же информацию.

Рассмотрена концепция премии за риск на фьючерсных рынках, которая традиционно относится к поиску уклонных фьючерсных цен и соответствующей ожидаемой будущей фьючерсной цены, где наклон – это систематическая разница между двумя ценами. Осуществлена оценка риска на биржевом рынке путем измерения степени корреляции фьючерсных контрактов с другими активами в портфеле, что является прямым следствием финансовой теории в ее части относительно оптимального хеджирования и ценовой модели капитальных активов. Рассмотрена концепция премии за риск, основой которой являются участники рынка, имеющие материальные запасы, которые хотят избежать опасности потери из-за негативное развитие цен и платят спекулянтам, которые, в свою очередь, выполняют функцию страховщиков от ценового риска, в результате чего осуществляется выплата премии за риск из-за рынка, где ожидаемая спотовая цена превышает фьючерсную цену на значение премии.

Проанализирована ценовая модель фьючерсных контрактов в состоянии равновесия на рынке с большим капиталом, которая может быть использована как для хеджеров, так и для спекулянтов, когда оба типа игроков управляют портфелем активов, а фьючерсные контракты могут быть оценены через их вклад в основательно диверсифицированный портфель, где спекулянты оценивают характеристики своих инвестиционных портфелей и решают как сбалансировать инвестиции, а хеджеры используют теорию портфеля, для определения целесообразности хеджирования на фьючерсном рынке и для определения оптимального размера хеджирования. Предложено применение эмпирических средних форм тестов эффективности рынка, которые сравнивают точность форвардного ценообразования в фьючерсных ценах и выступают в роли ожидаемых цен в эконометрических моделях ценового прогнозирования, которые используют доступную публичной информации.

Ключевые слова: товарная биржа, финансовые инструменты, фьючерсы, опционы, маржа, премия, клиринговая палата, товарные индексы, комбинированные стратегии.

FORWARD PRICING AT FUTURES MARKETS

Y. A. Leschuk, Post-graduate student, Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna

The article analyzes the current state and shows tendencies of development of the world and domestic commodity market. The main models for determining the possibility of forward pricing in the agricultural market are considered. It is proved that forward pricing in futures markets is closely linked to the theory of inventory storage of agricultural products, and stock adjustments along with the purchase and sale of futures contracts are associated with the price difference between physical and futures prices. A functional relationship between the physical and futures prices for long-term storage commodities is identified, where both prices equally reflect actual expectations about the future spot price because they contain and reflect the same information.

The concept of a risk premium on futures markets is considered, which is traditionally related to the search for bias futures prices and the corresponding expected futures prices, where the bias is a systematic difference between the two prices. The risk assessment in the stock market is carried out by measuring the degree of correlation of futures contracts with other assets in the portfolio, which is a direct consequence of the financial theory in its part on optimal hedging and the price model of capital assets. The concept of a risk premium is considered, the concept is based on market participants with material resources who seek to avoid the risk of losses due to the negative development of prices, and pay speculators who in turn act as insurers from price risk, which results

in the payment of a risk premium through a market where the expected spot price exceeds the futures price by the value of the premium.

The pricing model of equilibrium futures contracts in a market with large capital is analyzed, which can be used for both hedgers and speculators, when both types of players manage the portfolio of assets, and futures contracts can be estimated through their contribution to a thoroughly diversified portfolio where speculators assess the characteristics of their investment portfolios and decide how to balance investments, and hedgers use portfolio theory to determine the expediency of hedging in the futures market and to determine optimal hedge scheme. The use of empirical average forms of market efficiency tests that compare the accuracy of forward pricing in futures prices and propose the role of expected prices to econometric models of price forecasting using available public information is proposed.

Keywords: commodity exchange, financial instruments, futures, options, margins, bonuses, clearing house, commodity indices, combined strategies.

Надійшла до редакції 04.12.18 р.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.7

ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА СТАНУ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРЕДОВИЩА У СВІТОВИХ РЕЙТИНГАХ

Т. О. Колодізєва, доцент, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, kolodizeva@ukr.net

В роботі узагальнено результати досліджень світових організацій щодо позиції України в міжнародних логістичних рейтингах, які оцінюють логістичне середовище функціонування національних підприємств. Проведений аналіз логістичних показників, які формують такі глобальні індекси, як Індекс ефективності логістики, Глобальний індекс конкурентоспроможності, Індекс логістики ринків, що розвиваються, дозволив виявити негативний та позитивний вплив факторів навколишнього логістичного середовища на ефективність логістичної діяльності підприємств України. Незважаючи на те, що окремі фактори логістичного середовища позитивно впливають на підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств, в цілому, вони не здатні вирішити проблему відставання національної логістики не тільки від розвинутих країн, але й від країн, що розвиваються.

Виділено ключові тенденції та проблеми, визначено пріоритетні напрями розвитку національної логістики з метою подолання її відставання та поліпшення навколишнього логістичного середовища національних підприємств, забезпечення їх інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості. Особливу увагу приділено необхідності модернізації логістичної інфраструктури задля технічного та технологічного забезпечення логістичної діяльності підприємств.

Комплексне бачення всіх сфер логістики та використання системного підходу до оцінювання динаміки логістичних показників дозволило зробити висновок щодо необхідності удосконалення організаційно-економічного механізму управління логістичною діяльністю підприємств в Україні. Систематизація даних світових організацій щодо позиції України на світовому логістичному ринку дозволила сформувати комплексне бачення проблем розвитку логістики в Україні та визначити пріоритетні напрями підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств з урахуванням існуючих тенденцій та необхідності їх інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості.

Ключові слова: логістичне середовище, логістична діяльність підприємств, логістика, світовий рейтинг, логістична інфраструктура, ефективність логістичної діяльності.

Постановка проблеми. Згідно з дослідженнями Світового банку, Україна не в повній мірі реалізує свої переваги від участі у зоні вільної торгівлі з Європейським Союзом, не реалізує свій експортний потенціал та демонструє низькі темпи інтеграції в світову економіку. Це пояснюється в значній мірі низьким рівнем ефективності логістичної діяльності підприємств, низькою їх інтеграцією в глобальні ланцюги доданої вартості, рівень якої відповідає 5,7%, порівняно, із 27% у Польщі, 38% – у Румунії й Туреччині та 59% – у В'єтнамі [3]. Низький рівень ефективності логістичної діяльності підприємств в Україні підтверджується доволі низьким рівнем показника LPI (Logistics Performance Index), згідно з яким, Україна в 2018 році зайняла 66-те місце серед 160 країн світу, логістична діяльність яких порівнювалась Світовим банком.

© 2018. T. O. Kolodizieva. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Поряд з рейтингом ефективності логістики (LPI) світовими організаціями розробляються інші рейтинги, які мають на меті порівняння різних аспектів логістичної діяльності підприємств в країнах світу.

Проблема підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств в Україні є багатоаспектною та потребує комплексного вирішення. В той же час, негайність поставлених перед національною логістикою проблем вимагає виявлення вузьких місць, обмежень, які в найбільшій мірі стримують розвиток та підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств. На виявлення таких обмежень та проблем, а також можливостей, перспектив розвитку логістики в Україні спрямовані порівняльні дослідження міжнародних рейтингів, здатних надати об'єктивну, неупереджену інформаційну базу для прийняття стратегічних рушень щодо пріоритетних напрямів фінансування, інвестування, підготовки висококваліфікованих фахівців в сфері логістики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки проблеми підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств досліджувались з різних позицій, а саме: з точки зору формування теоретико-методологічних аспектів функціонування логістичних аутсорсерів, з огляду на інноваційні аспекти підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств, з позиції інформаційного забезпечення підвищення ефективності логістичної діяльності.

Безпосередньо дослідженню позицій України в логістичних світових рейтингах присвячені праці таких вчених як Н. В. Гайдабрус [1], Н. М. Гуржій, А. В. Городова, Т. Є. Одинець [2], О. І. Карий, Г. В. Подвальна [4] та інші. Однак, більшість вчених вивчали окремі аспекти логістичної діяльності, або окремі рейтинги, в той час як оцінка ефективності логістичної діяльності підприємств вимагає комплексного бачення всіх сфер логістики та системного підходу до оцінювання логістичних показників.

Формулювання мети статті. Метою статті є оцінка логістичного середовища національних підприємств в розрізі показників, що формують світові рейтинги та виявлення пріоритетних завдань щодо подолання відставання національної логістики від розвинутих кран світу та створення умов для підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістична діяльність промислових підприємств являє собою відкриту систему, що знаходить під впливом зовнішнього логістичного середовища, під яким розуміють сукупність некерованих факторів – конкурентного; георинкового; техніко-технологічного; паливно-енергетичного; соціально-економічного; структури логістичного ланцюга; розвитку сервісу; ступеня державного регулювання [5].

Логістичне середовище, у якому функціонують підприємства є динамічним, тому важливо проводити моніторинг факторів впливу, що дозволить суб'єктам господарювання своєчасно скорегувати стратегічні цілі та поточні завдання, краще адаптуватись до мінливих умов та підвищити ефективність логістичної діяльності.

На усвідомлення країнами недоліків та перспектив, що є притаманними їх логістичному середовищу спрямовані світові рейтинги.

Центральне місце серед світових рейтингів логістики займає рейтинг Світового банку щодо ефективності торговельної логістики – LPI, який формується на підставі опитування глобальних логістичних операторів, експедиторів та експрес-перевізників та відображає логістичну «дружність» країн до своїх торговельних партнерів. Якісні показники доповнюються кількісними даними щодо основних компонентів роботи логістичних ланцюгів в країнах світу. LPI вимірює продуктивність за ланцюгами поставок логістики в країні і пропонує дві різні точки зору: міжнародну та внутрішню. На жаль, Україна не надає дані Світовому Банку для оцінки ефективності внутрішньої логістики [8], щодо міжнародного виміру, такий аналіз проводиться.

Для розрахунку LPI використовується опитування, перша частина якого (питання 10–15) надає вихідні дані для міжнародного LPI. Кожне опитування респондентів здійснюється за восьми зарубіжними ринками (які є найбільш важливими з точки

зору експорту та імпорту для країни, де респондент розташований – метод, що використовується для випадкового вибору групи країн, що оцінюються кожним респондентом, залежить від особливостей країни, де респондент розташований) за шістьма основними компонентами LPI [12]:

–ефективність митного та прикордонного очищення, оцінюється від «дуже низького» (1) до «дуже високого» (5) в питанні №10;

–якість інфраструктури торгівлі та транспорту, оцінена з «дуже низького» (1) до «дуже високого» (5) в питанні №11;

–легкість організації конкурентоспроможного за вартістю відвантаження, оцінені від «дуже непросто» (1) до «дуже легко» (5) в питанні № 12;

– компетентність та якість логістичних послуг, оцінені від «дуже низького» (1) до «дуже високого» (5) в питанні №13;

– можливість відстежувати вантажі (трекінг та трейсінг), оцінені від «дуже низького» (1) до «дуже високого» (5) у запиті №14;

– частота відвантаження та можливість досягати одержувачів у заплановані або очікувані терміни доставки, оцінені від «навряд чи коли-небудь» (1) до «майже завжди»(5) в питанні №15.

Респонденти здійснюють опитування он-лайн. Для побудови міжнародного LPI нормалізовані оцінки для кожного з шести первинних показників множать на їх компонентні навантаження, а потім підсумовують. Навантаження компонентів представляє вагу, що надається кожному з компонентів у побудові міжнародного LPI. Оскільки навантаження приблизно однакові для всіх шести компонентів, міжнародний LPI близький до простого середнього значення показників [12].

Система показників дозволяє порівнювати логістику кожної країни зі світом (з можливістю відображення кращої країни з точки зору ефективності логістики в світі) і з регіоном або групою доходів (з можливістю відображення кращої країни з точки зору ефективності логістики регіону або групи доходів – високий, середній, низький рівень доходів) за шістьма показниками і загальним індексом LPI. Таким чином, LPI створює профілі логістики для 160 країн світу та дозволяє встановити рейтинг кожної країни за ефективністю логістичної діяльності.

Результати досліджень Світового Банку щодо динаміки LPI України та його шести компонент за термін 2007–2018 роки, дані щодо ефективності логістики Німеччини (1-ий рейтинг серед 160 країн світу за LPI) та групи країн, до яких належить Україна (табл. 1) дозволяють зробити певні узагальнення та висновки.

Таблиця 1

Дані щодо ефективності логістичної діяльності України, регіону Європи та Центральної Азії, Німеччини

Показники	Німеччина	Регіон: Європа та Центральна Азія	Україна						Відпо-відність показ-ників Украї-ни показникам регі-ону, % (2018р.)	Відпо-відність показ-ників Украї-ни показникам Німеч-чини,% (2018р.)
	Рік									
	2018	2018	2007	2010	2012	2014	2016	2018		
Рейтинг LPI	1	X	73	102	66	61	80	66	X	X
Оцінка LPI	4,2	3,24	2,55	2,57	2,85	2,98	2,74	2,83	87,35	67,38
Митниця	4,09	3,04	2,22	2,02	2,41	2,69	2,3	2,49	81,91	60,88
Інфра-структура	4,37	3,13	2,35	2,44	2,69	2,65	2,49	2,22	70,93	50,80
Міжнародні перевезення	3,86	3,14	2,53	2,79	2,72	2,95	2,59	2,83	90,13	73,32
Логістична компетенція	4,31	3,21	2,41	2,59	2,85	2,84	2,55	2,84	88,47	65,89

Продовження табл. 1

Трекінг і трейсінг	4,24	3,27	2,53	2,49	3,15	3,2	2,96	2,72	83,18	64,15
Своєчас-ність	4,39	3,65	3,31	3,06	3,31	3,51	3,51	3,19	87,40	72,67

Джерело: складено автором на підставі [9]

Отже, рейтинг України з 2007 року (73) максимально знижувався у 2010 році (102) та був найвищим в 2014 році (61), в 2018 році його значення відповідає 2012 року (66).

Відсутність чітко визначеної тенденції в зміні рейтингу на протязі 11-ти років ускладнює можливість зробити будь-які висновки щодо зростання чи зниження ефективності логістики України порівняно з іншими країнами в глобальному вимірі.

Але, аналіз динаміки оцінок шести компонентів LPI дозволяє виявити деякі закономірності (рис. 1).

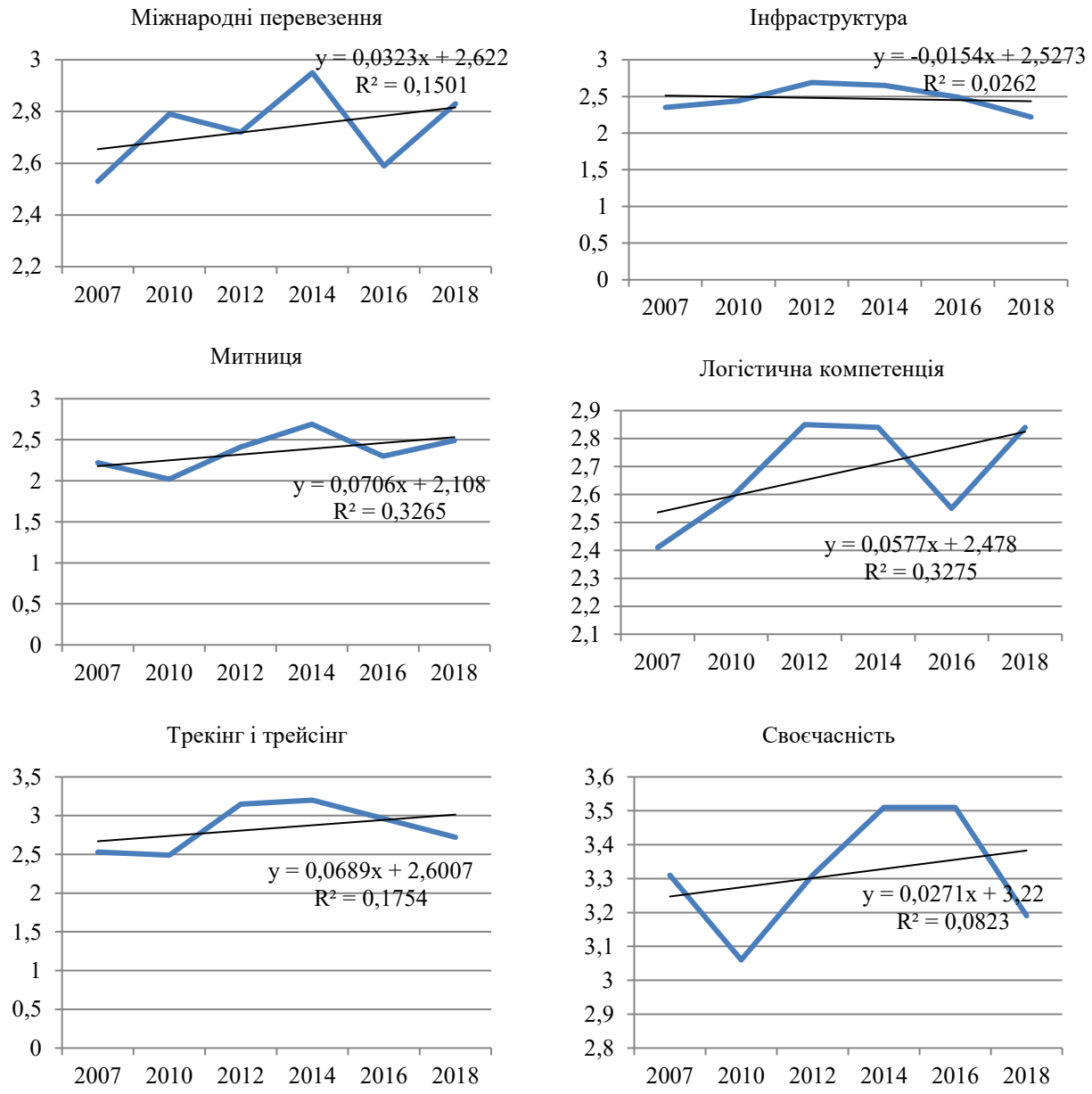


Рис. 1. Динаміка оцінок шести компонент Індексу ефективності логістики України за 2007–2018 роки (складено автором на підставі [9])

Рівняння трендів мають низькі коефіцієнти апроксимації, що свідчить про непридатність моделей для прогнозування, але, вони дозволяють зробити висновки щодо загальних тенденцій зміни оцінок. Так, якщо оцінки митних процедур, міжнародних перевезень, логістичної компетенції, трекінгу і трейсінгу, своєчасності зросли, то оцінки інфраструктури знизились.

Щодо відповідності показників України показникам регіону (Європа та Центральна Азія) та показникам Німеччини в 2018 році (табл.1), то найбільші значення демонструють «Міжнародні перевезення» 90,13% та 73,32% відповідно та найменшу відповідність демонструє «Інфраструктура» 70,93% та 50,80% відповідно.

Таким чином, оцінка компоненти LPI «Інфраструктура» є найгіршою та має тенденцію до зниження, що в цілому негативно вливає на загальну ефективність логістичної діяльності підприємств в Україні.

Основні фактори поточних високих логістичних витрат промислових підприємств безпосередньо пов'язані з низькою ефективністю логістичної інфраструктури:

− відсутність регулятивної чіткості та неоптимального управління державними активами, які створюють перешкоди для при-ватних інвестицій;

− недостатнє використання річкового транспорту;

− недостатнє інвестування в залізничний транспорт;

− неефективність управління зберіганням;

− надмірне використання автомобільного транспорту [10].

Україна має суттєвий логістичний потенціал у сфері річкового транспорту, що обумовлено значною довжиною судноплавних річок, яка становить 4 400 км. Традиційними у використанні є судноплавні шляхи Дніпра – 1,205 тис. км і його проток (Десни – 520 км і Прип'яті – 60 км), а також Дунаю – 160 км, Бугу – 155 км та інших так званих малих річок.

Але, з 1990 р., довжина річкових судноплавних шляхів скоротилася майже вдвічі (з 4 до 2,1 тис. км). При цьому скоротилася щільність річкових судноплавних шляхів у 1,75 рази, інтенсивність перевезень вантажів – у 3 рази та перевезень пасажирів – у 7,5 рази.

Технічний стан річного флоту також погіршився [2].

Система залізничних перевезень демонструє негативну тенденцію зниження обсягів вантажних перевезень, що обумовлено як економічними, політичними факторами, так і спадом обсягів промислового виробництва в державі, високим рівнем ризику незбереження вантажу в результаті відсутності належного класу складської інфраструктури, невідповідністю якості та масштабів обслуговування вантажопотоків, слабким технічним рівнем оснащення та розвитку об'єктів логістичної інфраструктури залізниць [4].

Великою проблемою логістичної інфраструктури України є також якість автомобільних шляхів. За якістю автомобільних доріг Україна в 2018 р. посіла 123-тє місце із 140 в рейтингу якості доріг від міжнародної неурядової організації World Economic Forum (WEF) з оцінкою 2,7 бали. В 2017 році Україна займала 137 місце за цим критерієм. Позитивну динаміку демонструє ефективність послуг морських портів України, яка оцінена в 2018 р. WEF в 3,8 бали, що поставило Україну на 77-е місце. У 2017 році за якістю портової інфраструктури Україна займала 93 місце, поліпшивши за рік оцінку на 0,1 бали [6].

Україна, згідно з WEF, в 2018 році продемонструвала поліпшення за багатьма інфраструктурними складовими, але, все ж таки, посідає лише 57 місце серед 140 країн світу за станом та ефективністю логістичної інфраструктури (табл.2).

Покращення логістичної інфраструктури потребує створення ефективної системи управління державним майном, реформування системи річкового транспорту, удосконалення та модернізації залізничного транспорту, підвищення ефективності використання складських потужностей.

Таблиця 2

Динаміка оцінок, значення та рейтинг компонентів Глобального індексу конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) України в 2018 році

Компоненти Індексу	Значення	Оцінка *	Ранг/140
Інфраструктура 0–100 (краща)		70.1 ↑	57
Індекс автомобільних шляхів 0–100 (кращий)	72,7	72,7=	51
Якість шляхів 1–7 (краща)	2,7	28,6 ↑	123
Ефективність залізничного сервісу 1–7 (краща)	4,3	54,2 ↑	37
Повітряне сполучення (аеропорти), оцінка	68,844	56,6 ↑	53
Надійність поставок водним транспортом 1–7 (краща)	4,5	58,9 ↑	81
Ефективність сервісу морських портів 1–7 (краща)	3,8	46,5 ↑	77

*↑– покращення показника; = – показник залишився на тому самому рівні.

Джерело: складено автором на підставі [11]

Важливість удосконалення логістичної інфраструктури також обумовлена тим, що, через низьку щільність населення, географію та структуру виробництва (велика залежність від металів, базової промисловості, і сільське господарство), обсяг перевезень на одиницю ВВП значно вищий, ніж в інших країнах Європи[10].

Ще одним компонентом Індексу логістичної ефективності, який потребує суттєвого покращення в Україні є ефективність митного та прикордонного очищення («Митниця»), який в Україні складає 81,91% від оцінки цього компонента в регіоні «Європа та Центральна Азія» та лише 60,88% від оцінки цього компонента в Німеччині (див.Табл.1).

Згідно з рейтингом фірми Agility, Україна посідає 35 місце за індексом логістичних ринків серед 50 країн, що розвиваються (табл.3). Agility Emerging Markets Logistics Index складається з трьох компонент [7]:

– перша компонента – Індекс рейтингу країн: складна оцінка, що пов'язує 50 індексів, що формуються, на основі поєднання розмірів ринку та перспектив зростання, ринкової сумісності або загального бізнес-клімату, а також ринкової зв'язності або транспортної інфраструктури та ефективності митних кордонів;

– друга компонента – це дослідження за обсягом і способом транспортування найбільших і найбільш швидкозростаючих основних торгових шляхів, що зв'язують ринки, що розвиваються та розвинені ринки;

– третя компонента – опитування професіоналів галузі торгівлі та логістики.

Таблиця 3

Рейтинг України за Індексом логістики ринків, що розвиваються (Emerging Markets Logistics Index) в 2018 році

Рейтинг	Компоненти загального індексу			Загальний індекс	Зміна рейтингу в порівнянні з 2017 р.
	Розмір ринку і привабливість зростання	Сумісність ринку	Ринкові зв'язки		
35	3,5	5,1	4,7	4,27	–

Джерело: складено автором на підставі [7]

У звіті Agility [7], відзначено поліпшення умов бізнесу в Україні, що позитивно вплинуло на оцінку першої компоненти індексу, але, в цілому, рейтинг країни порівняно з 2017 роком не змінився.

Висновки. Таким чином, ефективність логістичної діяльності України, згідно з основними світовими рейтингами, залишається достатньо низькою, особливо негативним є збереження тенденції відставання не тільки порівняно з розвинутими країнами світу, але й з країнами, що розвиваються. Така ситуація багато в чому пояснюється політичної нестабільністю та окупацією значної території країни.

Суттєве відставання спостерігається в усіх складових логістичної інфраструктури внаслідок недостатніх інвестицій в її оновлення та модернізацію, не задовільного рівня впровадження інноваційних логістичних технологій. В той же час, світові індекси, які формуються на підставі оцінок численних логістичних показників, свідчать про неприпустимо повільні темпи розвитку всіх сфер логістики в Україні, що обумовлює негайну необхідність удосконалення всього організаційно-економічного механізму управління логістичною діяльністю, який повинен забезпечити не тільки зростання її ефективності, але й її екологізацію.

Серед факторів навколишнього логістичного середовища найбільш негативний вплив на ефективність логістичної діяльності підприємств здійснюють техніко-технологічний фактор через незадовільний стан логістичної інфраструктури; ступінь державного регулювання через низьку ефективність митного та прикордонного очищення вантажів. Більш позитивний вплив на логістичну діяльність підприємств чинять фактори структури логістичного ланцюга та розвитку сервісу, що підтверджується доволі високими оцінками логістичної компетенції та своєчасності, підвищенням якості залізничного сервісу та сервісу морських портів. Крім того позитивний влив також чинить соці-ально-економічний фактор через позитивні зрушення в умовах бізнесу в Україні.

В сучасних умовах вибір торговельних партнерів здійснюється з урахування дотримання екологічних вимог до транспортування та якості товарів, але питання екологізації логістики ще залишається не вирішеними в Україні. В зв'язку з цим, удосконалення еколого-економічних інструментів управління логістичною діяльністю підприємств можна розглядати як напрям наступних наукових досліджень.

Література

1. Гайдабрус Н. В. Аналіз стану логістичного сервісу та інноваційної діяльності підприємств України / Н. В. Гайдабрус // БІЗНЕСІНФОРМ – 2015. – № 4. – С. 123−129.
2. Гуржій Н. М. Состояние и перспективы экономического развития предприятий транспортной инфраструктуры Украины / Н. М. Гуржій, А. В. Городова, Т. Є. Одинець // Економіка і суспільство. – 2016. – Випуск № 3. – С. 61–65.
3. Деркач Д. Економічне зростання залежить від прогресу у впровадженні реформ та зовнішнього фінансування / Д. Деркач // ПРЕС-РЕЛІЗ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/uk/news/pressrelease/2018/10/04/ukraine-economic-update-october-2018.
4. Карий О. І. Логістична інфраструктура України у світових рейтингах / О. І. Карий, Г. В. Под-вальна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http//science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2018/mar/9644/ilovepdfcom-41-49.pdf
5. Окландер М. А. Контуры экономической логистики: [монографія] / М. А. Окландер. – К. : Наукова думка, 2000. – 176 с.
6. Порти тягнуть Україну вгору: звіт WEF по інфраструктурі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ameu.org.ua/news/2866-porti-tyagnut-ukrajinu-vgoru-zvit-wef-po-infrastrukturi
7. Agility Emerging Markets Logistics Index 2018. [Electronic resource] – Available at: https://www.agility.com/wp-content/uploads/2018/03/Agility-Emerging-Markets-Logistics-Index-2018.pdf
8. Domestic LPI. [Electronic resource] – Available at: https://lpi.worldbank.org/domestic
9. International LPI. [Electronic resource] – Available at: https://lpi.worldbank. org/international/global
10. Smits K. Special Focus Note on Trade Tapping Ukraine's trade potential / Karlis Smits, Anastasia Golovach and Faruk Khan. [Electronic resource] – Available at: http://pubdocs.worldbank.org/en/455251538644632238/Ukraine-Special-Focus-Note-Oct-2018-ENG.pdf.
11. The Global Competitiveness Report 2018. [Electronic resource] – Available at: http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf
12. The LPI methodology . [Electronic resource] – Available at: https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com /LPI%20Methodology.pdf

Referenses

1. Gaydabrus N. V. *Analiz stanu logistichnogo servisu ta innovaciynoi diialnosti pidpriiemstv Ukraini* [Analysis of the state of logistics service and innovation activity of Ukrainian enterprises] / N. V. Gaydabrus // BIZNESINFORM – 2015. – № 4. – P. 123−129.
2. Gurzhiy N. M. *Sostoyaniye i perspektivyy ekonomichyeskogo razvitiya predpriyatiy transportnoy*

infrastruktury Ukrainy [The state and prospects of economic development of enterprises of transport infrastructure of Ukraine] / N. M. Gurzhiy, A. V. Gorodova, T. Ye. Odinets // Ekonomika i suspilstvo. – 2016. – Vypusk № 3. – P. 61–65.

3. Derkach D. *Ekonomichne zrostannia zalezhyt vid progresu u vprovadzhenni reform ta zovnishnogo finansuvannia* [Economic growth depends on progress in implementing reforms and external financing] / D. Derkach // PRES-RELIZ [PRESS RELEASE], from http://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2018/10/04/ukraine-economic-update-october-2018.

4. Kariy O. I. *Logistichna infrastruktura Ukrainy u svitovykh reytinhakh* [Ukraine's logistics infrastructure in world rankings] / O. I. Kariy, G. V. Podvalna, from http//science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2018/mar/9644/ilovepdfcom-41-49.pdf

5. Oklandyer M. A. *Kontury ekonomicheskoy logistiki* [The contours of economic logistics]: [monografiya] [monograph] / M. A. Oklandyer – K. : Naukova dumka, 2000. – 176 p.

6. *Porty tiahnut Ukrainu vhoru: zvit WEF po infrastrukturi* [Ports pull Ukraine up: WEF Infrastructure Report], from https://www.ameu.org.ua/news/2866-porti-tyagnut-ukrajinu-vgoru-zvit-wef-po-infrastrukturi

7. *Agility Emerging Markets Logistics Index 2018*, from https://www.agility.com/wp-content/uploads/2018/03/ Agility-Emerging-Markets-Logistics-Index-2018.pdf

8. *Domestic LPI*, from https://lpi.worldbank.org/domestic

9. *International LPI*, from https://lpi.worldbank. org/international/global

10. Smits K. *Special Focus Note on Trade Tapping Ukraine's trade potential* / Karlis Smits, Anastasia Golovach and Faruk Khan, from http://pubdocs.worldbank.org/en/455251538644632238/ Ukraine-Special-Focus-Note-Oct-2018-ENG.pdf.

11. *The Global Competitiveness Report 2018*, from http://www3.weforum.org/ docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf

12. *The LPI methodology*, from https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com /LPI%20Methodology.pdf

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ: ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В МИРОВЫХ РЕЙТИНГАХ

Т. А. Колодизева, доцент, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца

В работе обобщены результаты исследований мировых организаций относительно позиции Украины в международных логистических рейтингах, оценивающих логистическую среду функционирования национальных предприятий. Проведенный анализ логистических показателей, формирующих такие глобальные индексы, как Индекс эффективности логистики, Глобальный индекс конкурентоспособности, Индекс логистики развивающихся рынков, позволил оказать негативное и позитивное влияние факторов окружающей логистической среды на эффективность логистической деятельности предприятий Украины. Несмотря на то, что отдельные факторы логистического среды положительно влияют на повышение эффективности логистической деятельности предприятий, в целом, они не способны решить проблему отставания национальной логистики не только от развитых стран, но и от развивающихся стран.

Выделены ключевые тенденции и проблемы, определены приоритетные направления развития национальной логистики с целью преодоления ее отставания и улучшения окружающей логистической среды национальных предприятий, обеспечение их интеграции в глобальные цепи добавленной стоимости. Особое внимание уделено необходимости модернизации логистической инфраструктуры для технического и технологического обеспечения логистической деятельности предприятий.

Комплексное видение всех сфер логистики и использования системного подхода к оценке динамики логистических показателей позволило сделать вывод о необходимости совершенствования организационно-экономического механизма управления логистической деятельностью предприятий в Украине. Систематизация данных мировых организаций относительно позиции Украины на мировом логистическом рынке позволила сформировать комплексное видение проблем развития логистики в Украине и определить приоритетные направления повышения эффективности логистической деятельности предприятий с учетом существующих тенденций и необходимости их интеграции в глобальные цепи добавленной стоимости.

Ключевые слова: логистическая среда, логистическая деятельность предприятий, логистика, мировой рейтинг, логистическая инфраструктура, эффективность логистической деятельности.

LOGISTIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN UKRAINE: EVALUATION OF THE STATUS OF LOGISTIC ENVIRONMENT IN THE WORLD RATINGS

T. O. Kolodizieva, Associate Professor, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The study generalizes the results of international research concerning the position of Ukraine in international logistic ratings that evaluate logistic environment of domestic enterprises operation. The analysis of the logistic indicators that form the global indexes such as the Index of Logistics Efficiency, the Global Competitiveness Index, and the Index of Developing Market Logistics revealed the negative and positive impact of logistic environment on the efficiency of logistics activities in Ukrainian enterprises. Despite the fact that the individual factors of the logistic environment have a positive effect on improving the efficiency of logistics activities of enterprises, in general, they cannot solve the problem of lagging national logistics not only from developed countries, but from developing countries.

The key trends and problems are identified, priority directions of development of national logistics are defined in order to overcome its lag and improve the logistics environment of domestic enterprises, ensuring their integration into global value added chains. Particular attention is paid to the need for modernization of logistics infrastructure for the technical and technological provision of logistics activities of enterprises.

Comprehensive vision of all spheres of logistics and the use of a systems approach to assessing the dynamics of logistic indicators has led to the conclusion that there is a need to improve the organizational and economic mechanism for managing the logistics activities of enterprises in Ukraine. Systematization of data of the world organizations on the position of Ukraine in the global logistics market has allowed to form a comprehensive vision of the problems of logistics development in Ukraine and to determine the priority directions of increasing the efficiency of logistics activities of enterprises taking into account existing trends and the need for their integration into global added value chains.

Keywords: logistic environment, logistic activity of enterprises, logistics, world rating, logistic infrastructure, efficiency of logistic activity.

Надійшла до редакції 28.11.18 р.

УДК 336.717.18:338.43:631.115.71

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

А. М. Галайко, аспірант, Львівський національний університет імені Івана Франка, andriy.galayko.12@ukr.net

Стаття присвячена проблемам управління фінансовими ресурсами державних сільськогосподарських підприємств. Охарактеризовано особливості і напрями формування фінансових ресурсів державних агрофірм. Визначено напрями використання грошових коштів сільськогосподарських компаній державної форми власності. Висвітлено формування грошових ресурсів державних аграрних суб'єктів господарювання. Наведено особливості фінансового планування і бюджетування державних сільськогосподарських фірм. Проаналізовано ефективність використання фінансів агропідприємств державної форми власності.

У статті проведено оцінку ефективності управління фінансовими ресурсами державних сільськогосподарських виробників. З'ясовано, що більшість державних аграрних компаній неефективно управляють своїми грошовими коштами у силу збитковості своєї продукції. Встановлено, що нерентабельність знижує власний капітал державних сільськогосподарських виробників, що може зменшити обсяги випуску продукції. Визначено, що зменшення виробництва державними аграрними підприємствами може негативно вплинути на загальні показники виробництва відповідних продуктів у сільському господарстві.

Представлено напрями вдосконалення управління грошовими коштами державних сільськогосподарських компаній, які включають застосування системного підходу до управління ними, використання сучасних інструментів управління, застосування методів і принципів контролінгу, здійснення ефективного моніторингу економічної і фінансової діяльності, планування надходження фінансових ресурсів та пріоритетних платежів, виконання бюджетного планування та аналізу виконання бюджетів підрозділів державних аграрних фірм, складання платіжних календарів. Розроблено підходи до управління коштами суб'єктів господарювання державної форми власності з врахуванням їх фінансово-господарських результатів діяльності.

Ключові слова: фінансові ресурси, державне сільськогосподарське підприємство, аграрний сектор економіки, управління, фінансове планування, рентабельність, фінансові результати, бюджетування, доходи, видатки.

Постановка проблеми. Фінансові ресурси разом із матеріальними, трудовими та інтелектуальними є важливою складовою ресурсної забезпеченості державних сільськогосподарських підприємств. Фінанси таких аграрних виробників обслуговують процес виробництва, за результатами якого створюється державна сільськогосподарська продукція. Це зумовлює потребу створення ефективної системи управління грошовими коштами. Ефективність роботи сільськогосподарських фірм державної форми власності залежить від раціональності формування структури капіталу та обсягу спрямування коштів на розвиток виробництва. Від ефективності управління фінансовими ресурсами залежить розвиток державних агрофірм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі управління фінансовими ресурсами державних сільськогосподарських компаній в Україні приділяється значна увага. Слід виокремити українських економістів, що займалися цим питанням, як то: Байрак О. М. [2], Баришевська І. В., Погуляй Н. П. [3], Берест М. М. [4], Данилевська-Жугунісова О. Є. [5], Демчук Н. І. [6], Дорохова Л. М. [7], Захарова Н. Ю. [8], Зленко

© 2018. A. M. Halaiko. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

О. В. [9], Лагодієнко Н. В. [10], Мікуліна М. О. [11], Рєзнік Н. [13], Смирнова Н. В. [14], Чебан Ю. Ю. [15], Шутько Т. І. [17] та багато інших.

Незважаючи на наукові досягнення вище наведених економістів, на сьогоднішній час залишається необхідність систематизації та узагальнення системи управління фінансовими ресурсами державних агропідприємств, яка б дала можливість ефективно їм розвиватися у сучасних економічних умовах. Також існує потреба в розроблені підходів до управління грошовими коштами державних агрофірм, які б враховували їх фінансово-господарські результати діяльності.

Формулювання мети статті. Метою даної наукової роботи є систематизація, узагальнення, оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами державних аграрних компаній і надання рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі управління грошовими коштами вирішуються такі головні завдання, як-от: створення достатнього обсягу фінансових ресурсів; оптимізація структури джерел формування фінансових ресурсів державних сільськогосподарських фірм; оптимізація створених грошових коштів у межах основних напрямків діяльності; швидке перетворення пропорцій розподілу фінансових ресурсів за видами діяльності; реалізація ефективного використання фінансів; мінімальне формування, розподіл і використання грошових коштів державних аграрних підприємств [2, с.190].

Державні сільськогосподарські компанії переважно використовують самофінансування, кредитування і бюджетне фінансування. В процесі самофінансування в діяльності державного господарюючого суб'єкта використовуються власні грошові кошти. Кредитування відбувається шляхом мобілізації та перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів банків. Бюджетне фінансування державних та регіональних проектів і програм здійснюється за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів на безповоротних засадах [6, с.100].

Державні агрофірми в процесі діяльності залучають значний обсяг позикових коштів, яке пов'язане із особливостями виробництва. Особливості сільськогосподарського виробництва полягають в короткостроковому розриві в платіжному обігу, що є наслідком коливань протягом року в кругообігу обігових коштів, а також всієї величини капіталу. Висока тривалість виробництва, часті перерви у виробничому процесі, часте не збігання виробничого часу та робочого періоду потребують додаткових грошових коштів під час затримок у виробництві, що зумовлені природніми чинниками. Це викликає значну потребу в зростанні ефективності використання грошових коштів та фінансової стійкості. Ефективність використання коштів характеризується рентабельністю і оборотністю активів. Прискорення оборотності обігових коштів не зумовлює капітальних витрат і збільшує виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції [9, с.163].

До управління грошовими коштами входить управління грошовими потоками, якими являються управління сукупністю бізнес-процесів, що формують господарську та фінансову діяльність. Це передбачає розрахунок запасів, залишків і руху фінансових, трудових, інформаційних та матеріальних ресурсів, створення способів взаємодії з контрагентами. Таким управлінням являється управління результатами господарської та фінансової діяльності. З цього випливає те, що управління фінансовими потоками є управління прибутковістю залученого капіталу і грошовими потоками в прогнозованому та продовженому періодах в процесі інвестування за умов неврівноваженої економічної ситуації [10, с.61].

В процесі управління фінансовими ресурсами державних агрофірм створюється фінансова структура забезпечення їх діяльності. Ця структура складається із власного капіталу, довготермінових зобов'язань та забезпечень; поточних зобов'язань та забезпечень; зобов'язань, що пов'язані з необоротними активами і групами вибуття. Головними складовими власного капіталу є прибуток, що поступає до суб'єкта господарювання у результаті ефективної діяльності та внески засновників [4, с. 160–161].

У процесі господарської діяльності здійснюється фінансування необоротних та

оборотних активів сільськогосподарських державних компаній. Важливе значення має фінансування в правильному співвідношенні необоротних та оборотних активів. З одного боку, недостатність фінансування обігових активів зумовлює збої в діяльності державних господарюючих суб'єктів, зниження їх ліквідності і фінансової стійкості. З іншого боку, недостатнє фінансування необоротних активів зумовлює невиконання планових показників виробництва і зменшення вартості державного аграрної компанії. Надмірне фінансове забезпечення оборотних активів створює недіючі та тимчасово вільні активи і скорочення прибутку. Надмірне фінансування необоротних активів знижує вартість державної сільськогосподарської фірми і рівень їх корисного використання [14, с. 248–249].

У виробничому процесі необоротні активи частково переносять свою вартість на вартість сільськогосподарської продукції. Зі свого боку оборотні активи повністю переносять свою вартість на вартість аграрної продукції. У такий спосіб формується виробнича собівартість. Крім цих витрат, державні сільськогосподарські виробники несуть і інші витрати, за допомогою яких формується поза виробнича собівартість. Загальна собівартість державної сільськогосподарської продукції включає виробничу та поза виробничу. Витрати на продаж, адміністративні витрати та інші витрати не включаються в собівартість, а відносяться на витрати діяльності [15, с.755].

У процесі формування витрат державні аграрні виробники враховують тривалість процесу виробництва та його сезонний характер. Це вимагає поступового акумулювання витрат в формі незавершеного виробництва, що призводить до зниження основних фінансових показників діяльності [8, с.232]. В державних сільськогосподарських підприємств є тенденція до істотної потреби у механізмах і витратах на транспортування продукції через те, що відбувається рух знарядь праці, а предмети праці є на одному місці. Ця особливість впливає на формування виробничих витрат [16, с.189].

Досить значною особливістю у аграрному виробництві є значна частка внутрішнього обігу продукції, коли виготовлена продукція одної галузі слугує продуктом для іншої, тобто продукція часто використовується самою галуззю в якості засобів виробництва. Засоби виробництва продукції в одному сільськогосподарському підприємстві здійснюють кругообіг періодично, коли переходять від стадії виробничих запасів у стадію обігу та повертаються знову в стадію виробничих запасів. Через це значна частка власної продукції не одержує товарної форми і залишається для подальшого виробництва. У такий спосіб певна частка фінансових витрат одної галузі переноситься на витрати іншої. Як для прикладу є те, що витрати на вирощування кормів в рослинництві входять у вартість продукції тваринництва. Це зумовлює залежність собівартості продукції тваринництва від собівартості продукції рослинництва. Ця особливість має істотне значення для фінансового забезпечення стійкого державного сільськогосподарського виробництва [17, с.127].

Державні аграрні фірми формують різні доходи, які включають виручку від реалізації продукції, чистий дохід від реалізації продукції, інші операційні доходи, фінансові доходи, інші доходи. Виторгом від продажу продукції є загальний дохід від реалізації продукції без вирахування непрямих зборів і податків, знижок, вартості повернутої раніше проданої продукції. Інші операційні доходи є сумами інших надходжень операційної діяльності, за винятком чистого доходу від продажу продукції. Акумулювання фінансових надходжень здійснюється через одержання дивідендів, процентів, інших доходів від фінансових інвестицій. До фінансових доходів не входять доходи, які обліковуються способом участі у капіталі. Інші доходи державних сільськогосподарських виробників складаються із доходів від реалізації фінансових інвестицій; доходів від не операційних курсових різниць; інших доходів, котрі виникають у процесі діяльності, проте, не є пов'язані із операційною діяльністю [3, с.565].

Фінансове планування здійснюють державні сільськогосподарські виробники із метою узгодження доходів і витрат в плановому періоді. Коли доходи перевищують витрати, то суму перевищення направляють до резервного фонду. У випадку пере-

вищення витрат над доходами визначається сума дефіцитних фінансових ресурсів, яку можна одержати за рахунок кредитів і випуску цінних паперів [11, с. 135].

Значення фінансового планування для державних агропідприємств полягає у відображенні цілей в формі конкретних фінансових показників, що забезпечені грошовими коштами, які вони можуть отримати у своє розпорядження; пошуку джерел надходження коштів; забезпеченні відповідності фінансових ресурсів обсягу операційної та інвестиційної діяльності; розрахунку частки грошових коштів, які повинні бути сплачені в бюджет, фінансово-кредитні і банківські установи; визначенні напрямків розподілу та використання прибутку і рівня забезпечення збалансованості планових витрат і доходів за принципами самоокупності та самофінансування [11, с. 135–138].

Державні сільськогосподарські компанії в системі фінансового планування проводять бюджетування, яким виступає розроблення системи бюджетів, які відображають всі сторони їх діяльності. Бюджет являється фінансовим планом і економічним регулятором відносин у центрах, доходів, витрат, інвестицій, прибутків та фінансового обліку. Основою у процесі створення бюджетів є відомості аналізу минулого звітного періоду, прогнозні дані про кон'юнктуру, технічні та наукові розробки. Бюджетування має такі риси, як-от: короткостроковість, високий рівень концентрації, внутрішня спрямованість, тісна інтеграція з контролем і аналізом відхилень [5, с.239].

На основі доходів та витрат формуються фінансові результати діяльності, що характеризуються певними показниками, які включають чистий дохід, валовий прибуток, валовий збиток, чистий прибуток, чистий збиток. Кожен із вище наведених фінансових показників характеризує певний фінансовий результат, що одержаний державною сільськогосподарською компанією у визначений термін. Основним показником, який характеризує ефективність діяльності державного аграрного суб'єкта господарювання є прибуток від реалізації певного виду продукції. Аналіз прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції за окремими її видами дає можливість визначити галузі та види продукції, які мають найбільший вплив на фінансові результати діяльності.

Іншим важливим показникам, що характеризує фінансові результати діяльності у сільському господарстві є чиста продукція. Цим показником є новостворена вартість, яка характеризує економічну ефективність сільськогосподарського виробництва. Формування чистої продукції відбувається шляхом додавання до витрат на заробітну плату прибутку галузей, у яких виручка від реалізації перевищує повну собівартість та відніманням збитку галузей де виручка менша за собівартість. Коли державне сільськогосподарське підприємство не отримує ні прибутку, ні збитку, то чиста продукція буде дорівнювати фонду оплати праці [1, с. 192–193].

Важливого значення набуває аналіз ефективності управління фінансовими ресурсами державних підприємств. Відповідний аналіз визначить перспективність державних сільськогосподарських компаній в Україні. Для цього аналізу використаємо показники рентабельності для оцінки прибутковості чи збитковості відповідних суб'єктів господарювання. Прибутковість збільшує власний капітал підприємства і воно може розширювати своє виробництво без сторонньої допомоги. У свою чергу збитковість скорочує власний капітал і фірма може скоротити виробництво, бо додаткове залучення позикового капіталу підвищує ймовірність його банкрутства. В процесі аналізу буде визначатися рентабельність основних видів сільськогосподарської продукції державних підприємств. У таблиці 1 представлено рентабельність основних видів сільськогосподарської продукції державних виробників.

Таблиця 1

Рентабельність основних видів сільськогосподарської продукції державних компаній

Продукція \ Роки	2012	2013	2014	2015	2016
Зернові та зернобобові культури	7,3	4,5	17,5	21,4	20,8

Продовження таблиці 1

Насіння соняшнику	29,9	22,6	16,3	34,6	26,0
Ріпак	17,4	14,9	18,0	30,3	40,0
Цукрові буряки (фабричні)	3,7	–8,9	6,0	–15,1	9,7
Картопля	–18,4	11,5	55,1	–10,9	–13,9
Овочі відкритого ґрунту	–12,8	–8,3	46,4	3,6	–29,9
Плоди	5,1	–8,7	–21,5	–6,2	–11,7
Виноград	0,8	1,7	–11,6	–4,0	19,7
Велика рогата худоба на м'ясо	–40,5	–14,8	–44,5	–29,3	–34,0
Свині на м'ясо	–25,7	–50,4	–33,3	–16,8	–33,9
Вівці і кози на м'ясо	–57,0	–27,5	–65,7	–52,9	–40,5
Птиця на м'ясо	–26,0	–58,5	1,3	–18,5	–16,3
Молоко	–3,8	–9,6	5,3	0,5	3,6
Яйця курячі	–12,2	8,0	–27,6	–33,3	–59,7
Вовна	–73,4	–10,8	–87,2	–81,1	–39,3

Джерело: складено за: [12]

Державні суб’єкти господарювання, котрі займаються зерновими та зернобобовими культурами, насінням соняшнику, ріпаком найефективніше використовували свої фінансові ресурси, оскільки вони отримують рентабельність від продажу своєї продукції. У такий спосіб вони збільшують власний капітал і мають додаткову можливість наростити своє виробництво. Менш ефективно здійснюють управління фінансовими ресурсами державні підприємства, які займаються цукровими буряками (фабричними), картоплею, овочами відкритого ґрунту, плодами, виноградом, курячим яйцями, птицею на м’ясо, тому що в них спостерігається і рентабельність і збитковість відповідної продукції. Оскільки в них власний капітал істотно не змінюється, то вони можуть збільшити своє виробництво за рахунок позикового капіталу, але це погіршить їх фінансовий стан. Найменш ефективно здійснюють управління грошовими коштами державні виробники, що займаються великою рогатою худобою, свинями, вівцями, козами на м’ясо та вовною, тому що вони мають збитковість цієї продукції. В них скорочується власний капітал, що створює додаткові умови для зниження виробництва. Більшість державних аграрних підприємств здійснюють неефективне управління своїми фінансовими ресурсами. Велика кількість державної сільськогосподарської продукції є збитковою, яка скорочує власний капітал цих господарюючих суб’єктів. Скорочення власного капіталу державних агрофірм може негативно вплинути на загальні обсяги виробництва в сільському господарстві.

Для поліпшення управління фінансовими ресурсами державних сільськогосподарських компаній потрібно застосувати системний підхід до управління ними. Такий підхід дасть можливість розглядати процес управління у вигляді системи взаємопов’язаних елементів, що засновані на врахуванні властивостей системи, її елементів та синергетичного ефекту, який може бути досягнутий. Система управління грошовими коштами повинна відображати логічну модель керування ними із стратегічними концепціями розвитку державного аграрного виробника, методами, інструментами і важелями. Управління фінансовими ресурсами державних сільськогосподарських фірм неможливе без застосування сучасних інструментів менеджменту господарської і фінансової діяльності. Вдосконалення системи управління потрібно проводити на основі методів та принципів системи контролінгу, до якої входять взаємопов’язані між собою підсистеми управлінського і фінансового обліку, планування, контролю та аналізу, що дає можливість планувати діяльність і оцінювати якість планів та рішень, а також проводити ефективний моніторинг господарської та фінансової діяльності [7, с. 11–12].

Найбільш ефективний спосіб управління фінансовими ресурсами державних аграрних суб’єктів господарювання передбачає наступні заходи. Це планування надходжень грошових коштів та першочергових платежів, здійснення бюджетного пла-

нування підрозділів підприємства, яке дає можливість більш обґрунтовано проводити розподіл коштів та аналіз виконання бюджетів підрозділів. До цих заходів ще входить ведення платіжних календарів; щоденний розподіл грошових коштів, які надійшли за заздалегідь визначеними пріоритетами; освоєння комплексного фінансового планування; формування планів руху грошових коштів, фінансів за підрозділами господарюючого суб'єкта або окремими проектами, планів прибутків та збитків, планового балансу [13, с.487].

На нашу думку, управління фінансовими ресурсами державних сільськогосподарських підприємств повинно здійснюватися на основі результатів продажу продукції в минулому звітному періоді із врахуванням інших внутрішніх та зовнішніх факторів. Ефективність продажу продукції може бути різною. Державна аграрна компанія може повністю продати продукцію в запланованому періоді, що є для неї найкращою ситуацією. У цьому разі державний сільськогосподарський виробник може спрямувати грошові кошти на виготовлення більшого обсягу продукції, ніж у попередньому періоді. Додаткове виробництво продукції може проводитися за рахунок прибутку та позикових коштів. Додаткове залучення позикового капіталу зовсім не погіршить фінансовий стан державного господарюючого суб'єкта. У такий спосіб він зможе значно розширити своє виробництво.

Деколи можуть бути випадки, коли державне агропідприємство може частково продати продукцію на ринку та досягнути точки беззбитковості. У процесі прийняття управлінських рішень про обсяг виробництва продукції на наступний період необхідно враховувати швидкість псування сільськогосподарської продукції. Ситуація є більш сприятливою для тих державних сільськогосподарських виробників, чия продукція швидко не псується. Такі підприємства можуть направляти у подальше виробництво такий обсяг фінансових ресурсів, який був у минулому періоді. Це дасть можливість розширювати виробництво без одержання прибутків і збитків. В державній аграрній компанії буде накопичуватися продукція, яка, можливо, в наступному періоді буде реалізована. Залучати позикові фінансові ресурси у цій ситуації є ризиковано, тому що державний сільськогосподарська фірма може одержати збитки. Для того, щоб одержати прибутки, потрібно фінансувати виробництво такого обсягу продукції, яка була продана на ринку. У цьому разі, державний сільськогосподарський виробник, можливо, одержить менші прибутки за меншого обсягу виробництва.

Державні аграрні фірми, чия продукція швидко псується та опинилася в точці беззбитковості, повинні проводити фінансування такого обсягу виробництва продукції, яка була реалізована на ринку в попередньому періоді. Залучати позикові фінансові ресурси ризиковано, тому що це може погіршити фінансовий стан. У такий спосіб державний аграрний суб'єкт господарювання, можливо, зможе одержати менші прибутки за меншого обсягу виробництва.

Дуже часто державні сільськогосподарські підприємства продають продукцію нижче точки беззбитковості, яке зумовлює збитки. З огляду на відповідні умови, потрібно фінансувати такий обсяг виробництва продукції, який був проданий на ринку в попередньому періоді. Це дасть можливість не залучати додаткові грошові кошти, а у разі успішної реалізації продукції в наступному періоді повністю чи частково відшкодувати збитки. Коли державне сільськогосподарське підприємство отримало збитки, то йому залучати позикові кошти не рекомендовано, бо у разі невдачі, це дуже погіршить його фінансовий стан і підвищиться ймовірність його банкрутства.

Висновки. Управління фінансовими ресурсами державних сільськогосподарських компаній являє собою фінансування оборотних і необоротних активів в правильному співвідношенні. Оборотні активи повністю переносять свою вартість на вартість виробленої продукції, а необоротні – частково. Так формується виробнича собівартість. Крім цих витрат, державні аграрні суб'єкти господарювання несуть інші витрати, які разом із собівартістю формують повну собівартість виготовленої продукції. На основі доходів і витрат формуються фінансові результати діяльності аграрних виробників державної форми власності. Ефектив-

ність управління фінансовими ресурсами головною мірою визначається прибутковістю реалізації продукції. Рентабельність виробництва збільшує власний капітал державної сільськогосподарської фірми і це дає додаткові можливості для розширення виробництва. Збитковість скорочує власний капітал, що може призвести до зниження сільськогосподарського виробництва.

Управління фінансовими ресурсами державних аграрних суб'єктів господарювання включає фінансове планування, яким являється регулярна підготовка управлінських рішень, що впливають на обсяги грошових коштів і показників діяльності. В системі фінансового планування проводиться бюджетування, яким являється розроблення системи бюджету, що відображають усі сторони діяльності державних агрофірм.

Більшість державних аграрних суб'єктів господарювання здійснюють неефективне управління своїми фінансовими ресурсами. В них спостерігається збитковість реалізації продукції, що призводить до скорочення власного капіталу, яке може спричинити зниження обсягу виробництва. Ці підприємства можуть залучати позиковий капітал для виробництва продукції, проте це підвищує ймовірність їх банкрутства.

Покращення управління фінансовими ресурсами можна здійснити шляхом застосування системного підходу до управління ними, планування надходження фінансових ресурсів та першочергових платежів, здійснення бюджетного планування підрозділів підприємств, ведення платіжних календарів; щоденного розподілу фінансів, освоєння комплексного фінансового планування; формування планів руху коштів. Розроблено підходи до управління фінансовими ресурсами з врахуванням фінансово-господарських результатів діяльності державних аграрних виробників. Вони передбачають збільшення фінансування виробництва після отримання прибутку в минулому звітному періоді; вкладання грошових коштів обсязі, який був в минулому звітному періоді у випадку досягнення державного сільгосппідприємства точки беззбитковості, чия продукція псується довго; фінансування виробництва продукції в обсязі, що була реалізована на ринку у випадку досягнення державного виробника точки беззбитковості, чия продукція швидко псується; вкладання фінансів у подальше виробництво продукції в такому обсязі, яка була продана на ринку у випадку перебування державного сільськогосподарського виробника нижче точки беззбитковості.

Перспективами подальших досліджень є аналіз ефективності управління фінансовими ресурсами держаних сільськогосподарських підприємств за фінансовими показниками їх діяльності в наступних періодах із врахуванням наданих рекомендацій стосовно його удосконалення.

Література

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник /. В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.

2. Байрак О. М. Теоретичні аспекти управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Байрак // Збірник наукових праць Уманського національного уні-верситету садівництва. – 2013. – Вип. 83. – С. 189–196. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/zhpumus_2013_83_33

3. Баришевська І. В. Методологія формування та облік фінансових результатів сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / І. В. Баришевська, Н. П. Погуляй // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 13. – С. 564–566. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/13-2016/113.pdf

4. Берест М. М. Формування структури джерел фінансування підприємств АПК [Електронний ресурс] / М. М. Берест, М. О. Дудка // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск № 10. – С. 169–165. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/30.pdf

5. Данилевська-Жугунісова О. Є. Аналіз бюджетування в системі фінансового планування аграрних підприємств [Електронний ресурс] / О. Є. Данилевська-Жугунісова // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2016. – № 244. – С. 236–242. – Режим доступу: http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/view/7342/7102

6. Демчук Н. І. Фінанси сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Н. І. Демчук // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – № 3 (25), 2 т. – С. 98–100. – Режим доступу: https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15058934422099.pdf

7. Дорохова Л. М. Стратегічні напрями удосконалення управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Л. М. Дорохова, Н. О. Куровська // Продуктивність агропромислового иробництва. Сер. Екон. науки. – 2014. – № 25. – С. 8–

13. – Режим доступу: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/3155/7/Pav_2014_25_8-13.pdf

8. Захарова Н. Ю. Особливості формування витрат аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Н. Ю. Захарова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 232–236. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_4_41

9. Зленко О. В. Теоретичні засади управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Зленко // Економіка та управління АПК. – 2013. – Вип. 10. – С. 162–167. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecupapk_2013_10_36

10. Лагодієнко Н. В. Управління фінансовими потоками аграрного підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Лагодієнко // Економічний аналіз. – 2014. – Том 18. – № 3. – С. 60–64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_18%283%29__11

11. Мікуліна М. О. Розвиток фінансового планування в аграрній сфері [Електронний ресурс] / М. О. Мікуліна // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2015. – № 35. – С. 135–138. – Режим доступу: http://repo.sau.sumy.ua/handle/123456789/3754

12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт / Державна служба статистики України; Основні економічні по-казники виробництва продукції сільського господар-ства в сільськогосподарських підприємствах. – К. : Державна служба статистики України, щорічна інформація – Веб-сайт. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm

13. Рєзнік Н. Управління фінансами на сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] / Н. Рєзнік, М. Березнянський // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 6. – С. 485–489. – Режим доступу: http://econa.at.ua/Vypusk_/reznik-bereznskyy.pdf

14. Смирнова Н. В. Аналіз співвідношення оборотних і необоротних активів сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Н. В. Смирнова // Економічний аналіз. – 2014. – Том 18. – № 2. – С. 246–252. – Режим доступу: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/686/pdf_309

15. Чебан Ю. Ю. Облік витрат діяльності сільськогосподарських підприємств: законодавчо-нормативний аспект [Електронний ресурс] / Ю. Ю Чебан, В. О. Гацелюк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 754–758. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/9-2016/155.pdf

16. Чернецька О. В. Методичні підходи до визначення ефективності витрат сільськогосподарських підприємств в управлінському обліку [Електронний ресурс] / О. В. Чернецька // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(1). – С. 188–195. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7(1)__35

17. Шутько Т. І. Особливості формування витрат сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Т. І. Шутько // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 22. – С. 125–128. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_22_27

References

1. Andriychuk V. H. *Ekonomika pidpryiemstv ahropromyslovoho kompleksu* [Economics of enterprises of agro-industrial complex]: pidruchnyk / V. H. Andriychuk. – K. : KNEU, 2013. – 779 p.

2. Bayrak O. M. *Teoretychni aspekty upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpryiemstv* [Theoretical aspects of management of financial resources of agricultural enterprises] [Elektronnyy resurs] / O. M. Bayrak // Zbirnyk naukovykh prats Umanskoho natsionalnoho universytetu sadivnytstva. – 2013. – Vyp. 83. – P. 189–196. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/zhpumus_2013_83_33

3. Baryshevska I. V. *Metodolohiia formuvannia ta oblik finansovykh rezultativ silskohospodarskykh pidpryiemstv* [Methodology of forming and account of financial results of agricultural enterprises] [Elektronnyy resurs] / I. V. Baryshevska, N. P. Pohuliay // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. – Vypusk 13. – P. 564–566. – Rezhym dostupu: http://global-national.in.ua/archive/13-2016/113.pdf

4. Berest M. M. *Formuvannia struktury dzherel finansuvannia pidpryiemstv APK* [Forming of structure of sources of financing of enterprises AIC] [Elektronnyy resurs] / M. M. Berest, M. O. Dudka // Ekonomika i suspilstvo. – 2017. – Vypusk № 10. – P. 169–165. – Rezhym dostupu: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/30.pdf

5. Danylevska-Zhuhunisova O. Ye. *Analiz biudzhetuvannia v systemi finansovoho planuvannia ahrarnykh pidpryiemstv* [Analysis of budgeting in the system of financial planning of agrarian enterprises] [Elektronnyy resurs] / O. Ye. Danylevska-Zhuhunisova // Naukovyy visnyk NUBiP Ukrainy. Seriia: Ekonomika, ahrarnyy menedzhment, biznes. – 2016. – № 244. – P. 236–242. – Rezhym dostupu: http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/view/7342/7102

6. Demchuk N. I. *Finansy silskohospodarskykh pidpryiemstv* [Finance of agricultural enterprises] [Elektronnyy resurs] / N. I. Demchuk // Mizhnarodnyy naukovyy zhurnal «Internauka». – 2017. – № 3 (25), 2 t. – P. 98–100. – Rezhym dostupu: https://www.internauka.com/uploads/public/15058934422099.pdf

7. Dorokhova L. M. *Stratehichni napriamy udoskonalennia upravlinnia finansovymy resursamy ahrarnykh pidpryiemstv* [Strategic directions of perfection of management with financial resources of agrarian enterprises] [Elektronnyy resurs] / L. M. Dorokhova, N. O. Kurovska // Produktyvnist ahropromyslovoho vyrobnytstva. Ser. Ekon. nauky. – 2014. – № 25. – P. 8–13. – Rezhym dostupu: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/3155/7/Pav_2014_25_8-13

8. Zakharova N. Yu. *Osoblyvosti formuvannia vytrat ahrarnykh pidpryiemstv* [Features of forming of costs of agrarian enterprises] [Elektronnyy resurs] / N. Yu. Zakharova // Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky). – 2014. – № 4. – P. 232–236. –

Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_4_41

9. Zlenko O. V. *Teoretychni zasady upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpryiemstv* [Theoretical grounds of management with financial resources of agricultural enterprises] [Elektronnyy resurs] / O. V. Zlenko // Ekonomika ta upravlinnia APK. – 2013. – Vyp. 10. – P. 162–167. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecupapk_2013_10_36

10. Lahodiienko N. V. *Upravlinnia finansovymy potokamy ahrarnoho pidpryiemstva* [Management of financial flows of agrarian enterprise] [Elektronnyy resurs] / N. V. Lahodiienko // Ekonomichnyy analiz. – 2014. – Tom 18. – № 3. – P. 60–64. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_18%283%29__11

11. Mikulina M. O. *Rozvytok finansovoho planuvannia v ahrarniy sferi* [Development of financial planning in agrarian sphere] [Elektronnyy resurs] / M. O. Mikulina // Visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho ahrarno-ekonomichnoho universytetu. – 2015. – № 35. – P. 135–140. – Rezhym dostupu: http://repo.sau.sumy.ua/handle/123456789/3754

12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyy resurs]: ofitsiinyy veb-sait / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy; *Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktsii silskoho hospodarstva v silskohospodarskykh pidpryiemstvakh* [Main economic indicators of producing of products of agriculture in agricultural enterprises]. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, shchorichna informatsiia – Veb-sait. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm

13. Rieznik N. *Upravlinnia finansamy na silskohospodarskykh pidpryiemstvakh* [Management of finances in agricultural enterprises] [Elektronnyi resurs] / N. Rieznik, M. Berezniansky // Ekonomichnyi analiz. – 2010. – Vypusk 6. – P. 485 – 489. – Rezhym dostupu: http://econa.at.ua/Vypusk_6/reznik-bereznskyy.pdf

14. Smyrnova N. V. *Analiz spivvidnoshennia oborotnykh i neoborotnykh aktyviv silskohospodarskykh pidpryiemstv* [Analysis of ratio of current and non-current assets of agricultural enterprises] [Elektronnyi resurs] / N. V. Smyrnova // Ekonomichnyi analiz. - 2014. - Tom 18. - № 2. – P. 246–252. – Rezhym dostupu: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/686/pdf_309

15. Cheban Yu. Yu. *Oblik vytrat diialnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv: zakonodavcho-normatyvnyy aspekt* [Account of costs of activity of agricultural enterprises: legislatively normative aspect] [Elektronnyi resurs] / Yu. Yu Cheban, V. O. Hatseliuk // Hlobalni ta natsio-nalni problemy ekonomiky. – 2016. – Vyp. 9. – P. 754 – 758. – Rezhym dostupu: http://global-national.in.ua/archive/9-2016/155.pdf

16. Chernetska O. V. *Metodychni pidkhody do vyznachennia efektyvnosti vytrat silskohospodarskykh pidpryiemstv v upravlinskomu obliku* [Methodical approaches to determination of efficiency of costs of agricultural enterprises in administrative account] [Elektronnyi resurs] / O. V. Chernetska // Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. – 2011. – Vyp. 7(1). – P. 188–195. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7(1)__35

17. Shutko T. I. *Osoblyvosti formuvannia vytrat silskohospodarskykh pidpryiemstv* [Features of forming of costs of agricultural enterprises] [Elektronnyi resurs] / T. I. Shutko // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2015. – № 22. – P. 125–128. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_22_27

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. М. Галайко, аспирант, Львовский национальный университет имени Ивана Франка

Статья посвящена проблемам управления финансовыми ресурсами государственных сельскохозяйственных предприятий. Охарактеризованы особенности и направления формирования финансовых ресурсов государственных агрофирм. Определены направления использования денежных средств сельскохозяйственных компаний государственной формы собственности. Освещены формирование денежных ресурсов государственных аграрных субъектов хозяйствования. Приведены особенности финансового планирования и бюджетирования государственных сельскохозяйственных фирм. Проанализирована эффективность использования финансов агропредприятий государственной формы собственности.

В статье проведена оценка эффективности управления финансовыми ресурсами государственных сельскохозяйственных производителей. Выяснено, что большинство государственных аграрных компаний неэффективно управляют своими денежными средствами в силу убыточности своей продукции. Установлено, что нерентабельность снижает собственный капитал государственных сельскохозяйственных производителей, что может уменьшить выпуск продукции. Определено, что уменьшение производства государственными аграрными предприятиями может негативно повлиять на общие показатели производства соответствующих продуктов в сельском хозяйстве.

Представлены направления совершенствования управления денежными средствами государственных сельскохозяйственных компаний, которые включают применение системного подхода к управлению ими, использование современных инструментов управления, применение методов и принципов контроллинга, осуществления эффективного мониторинга экономической и финансовой деятельности, планирование поступления финансовых ресурсов и приоритетных платежей, выполнение бюджетного планирования и анализа исполнения бюджетов подразделений государственных аграрных фирм, составление платежных календарей. Разработаны подходы к управлению средствами субъектов хозяйствования государственной формы собственности с учетом их финансово-хозяйственных результатов деятельности.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, государственное сельскохозяйственное предприятие, аграрный сектор экономики, управления, финансовое планирование, рентабельность, финансовые результаты, бюджетирования, доходы, расходы.

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF STATE AGRICULTURAL ENTERPRISES

A. M. Halaiko, Post-graduate Student, Ivan Franko National University of Lviv

The problems of managing financial resources of the state agricultural enterprises are focused on. Features and directions of forming the financial resources of the state agro-firms are characterized. Directions of using the cash funds of state agricultural companies are determined. Formation of the cash resources of the state agrarian economic entities is reflected. Features of financial planning and budgeting of the state agricultural firms are presented. Efficiency of using of the finances of state agro-enterprises is analyzed.

Efficiency of financial resource management of the state agricultural producers is estimated. It is clarified that majority of the state agrarian companies were managing their cash funds inefficiently, which is caused by unprofitability of their products. It is established that unprofitability resulted in the decreasing equity capital of the state agricultural producers, which can decrease their rate of production. It is determined that decrease in production rate of the state agrarian enterprises can negatively influence general indicators of producing certain products in agriculture.

The directions of improving the management of the cash funds of state agricultural companies are presented, which includes application of systematic approach to the management, the use of modern management tools, application of methods and principles of controlling, realization of effective monitoring of economic and financial activity, planning of receipt of financial resources and priority payments, realization of budgetary planning and analysis of implementation of budgets at subdivisions of state agrarian enterprises, scheduling of payment calendars. Approaches to fund management of the state-owned economic entities are elaborated taking into account the results of financially-economic activities.

Keywords: financial resources, state agricultural enterprise, agrarian sector of economy, management, financial planning, profitability, financial results, budgeting, revenues, expenditures.

Надійшла до редакції 28.10.18 р.

УДК 336 : 368.5 (477)

ОЦІНКА ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ЗДІЙСНЕННЯ СТРАХУВАННЯ ВРОЖАЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

О. В. Грицина, к. е. н., доцент, Львівський національний аграрний університет, ogrytsyna@ukr.net,
Ю. М. Томашевський, к. е. н., доцент, Львівський національний аграрний університет, tomashum@gmail.com

Страхування – один з найдієвіших елементів фінансової системи, який має забезпечувати захист майнових прав та інтересів суб'єктів господарювання у сільському господарстві. Оскільки виробництво сільськогосподарської продукції найбільшою мірою залежить від природно-кліматичних умов, які суттєво впливають на обсяги та якість одержаного врожаю, невідкладною в цих умовах стає необхідність страхування сільськогосподарських культур від несприятливих погодно-кліматичних умов.

На основі аналізу основних методів страхування врожаю сільськогосподарських культур встановлено, що доцільним є використання методу страхування на основі погодних індексів, застосування яких дозволяє страхувати врожайність сільськогосподарських культур від несприятливих природно-кліматичних явищ з урахуванням впливу на неї природних властивостей.

Застосування погодних індексів при страхуванні урожаю сільськогосподарських культур має ряд переваг над традиційними страховими продуктами. По-перше, на врожайність сільськогосподарських культур значний вплив здійснюють погодні умови, а традиційні страхові продукти з їхніми недоліками, недостатньо повно задовольняють потреби сільськогосподарських підприємств у страховому захисті. По-друге, застосування погодних індексів сприятиме підвищенню страхового захисту сільськогосподарських товаровиробників, адже є простішим та зрозумілішим за інші страхові продукти. По-третє, це знизить адміністративні витрати на моніторинг і оцінку збитків, а тому здешевить дане страхування за рахунок більших обсягів страхування і стандартизації контрактів.

Актуальними є подальші дослідження щодо розподілу підприємств по класам ризику відповідно до значень погодних індексів, що дозволило б страховим компаніям ефективніше розраховувати страхові премії та виплати при здійсненні страхових відносин в даному сегменті ринку.

Ключові слова: природно-кліматичний ризик, сільськогосподарські культури, страховий захист, індексне страхування, погодні індекси.

Постановка проблеми. Сільське господарство – це найбільш ризикована галузь економіки, оскільки постійно зазнає впливу природи, тому що виробництво здійснюється на відкритому ґрунті. Проте страхування може стати однією з важливих умов гарантування економічної безпеки та стабілізації фінансового стану виробників продукції, адже за його допомогою можна раціоналізувати структуру коштів, які спрямовуються на запобігання і попередження прояву природної стихії чи інших чинників, що перешкоджають діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Рослинництво зазнає впливу природно-кліматичних умов більше ніж будь-яка інша галузь сільськогосподарського виробництва. Цим обумовлюється характер виробничого процесу. В рослинництві період вирощування культур є особливо довгим, тому що вони найбільше часу знаходяться під впливом природних процесів. Посіви сільськогосподарських культур протягом декількох місяців повністю перебувають під впливом метеорологічних та інших природних чинників.

© 2018. O. V. Gricina ,Y. M. Tomashevskyj. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню різних аспектів організації і розвитку страхування урожаю сільськогосподарських культур присвячені праці вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема таких, як: В. Д. Базилевич, О. Є. Гудзь, Д. І. Дема, А. В. Криворучко, П. А. Лайко [5], С. М. Онисько [7], С. С. Осадець, С. Д. Пущак [5], Р. П. Смоленюк та ін. Однак, в ринкових умовах теоретичні і методологічні положення страхування врожаю сільськогосподарських культур потребують подальшого вивчення, всебічного дослідження та обґрунтування.

Формулювання мети статті. Основними методами страхування врожаю сільськогосподарських культур в Україні є: страхування окремих ризиків, комплексне страхування, страхування від повної загибелі озимих культур та індексне страхування. Ці продукти дозволяють сільгоспвиробникам страхувати свою продукцію від найважливіших ризиків. Метою цієї статті є оцінка основних методів здійснення страхування врожаю сільськогосподарських культур та виокремлення тих, які найбільш повно захистять сільськогосподарських виробників від ризиків та втрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування окремих ризиків здійснюється великою кількістю страхових компаній та є найпростішим страховим продуктом. Воно використовується найчастіше для страхування посівів, які передані під заставу при отриманні кредиту. Для зменшення витрат на страхування, товаровиробники можуть вибрати ризики з низькою вірогідністю настання та з низькими ставками платежів. Часто страхові договори за окремими ризиками носять формальний характер, тому що підписуються автоматично при отриманні кредитів в банках. Ставки платежів за такими договорами є дуже низькими (іноді до 0,05%) [1, с.39].

Страхування окремих ризиків на сьогоднішній день користується меншим попитом серед сільськогосподарських виробників через збільшення зацікавленості страхувальників в якісному страхуванні, яке забезпечить можливість виплати відсотків, а також і повернути кредит фінансовій установі навіть при загибелі або пошкодженні врожаю. Страхувальники вибирають більш реальні ризики для страхування своїх культур. Такі ризики, як град, буря і злива є найбільш популярними, а ставки платежів по цих ризиках коливаються в межах 0,5–2,5% по кожному. У міжнародній практиці град і буря вважаються комерційними ризиками та страхуються без державної допомоги. Ці ризики мають випадкову природу, не викликають катастрофічних збитків і завдають збитку на невеликих територіях, а отже, найкраще відповідають принципам страхування. Даний вид страхування є комерційним і успішно застосовується в Україні. Переваги та особливості страхування окремих ризиків наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги і недоліки страхування урожаю сільськогосподарських культур від окремих ризиків

Переваги	Недоліки
– є недорогим; – збитки визначаються за кожним окремим полем; – рекомендується для страхування стратегічно важливих культур на весняно-літній період.	– захист надається лише від вибраних ризиків; – не субсидується державою.

Найбільш популярним серед страхових продуктів в Україні для аграрного сектору є мультиризикове (комплексне) страхування, яке займає майже 50% аграрного страхового ринку. Цей продукт використовується переважно для страхування сільськогосподарських культур на весняно-літній період. Озимі культури рідко страхуються комплексним страхуванням восени, що пов'язано з наявністю інших, більш вигідних, страхових продуктів зі страхування озимих культур.

Комплексне страхування – це страхування виробництва сільськогосподарських культур від переліку ризиків. Договори комплексного страхування переважно

включають від 7 до 18 ризиків. При цьому існують й гібридні мультиризикові контракти, за якими страхувальники обирають перелік ризиків, від яких бажають застрахувати свої посіви. Цей продукт зазвичай використовують для страхування стратегічних культур, які потребують страхування всіх посівів кожної культури в господарстві, а не окремих полів. Мультиризикові страхові договори укладаються на різні строки, від окремих періодів до всього циклу вегетації рослини.

Обсяг платежів за комплексним страхуванням в загальному портфелі страховиків складає 30%. Найчастіше страхують зернові культури (ярі та озимі), посіви цукрового буряка, соняшнику та кукурудзи. Тарифні ставки коливаються від 3,55% на заході до 9–14% на сході при базовій франшизі 30%. Ставки платежів за мультиризиком у світі також різняться, наприклад у США середня ставка складає 9%, в Канаді – 7–9%. В Італії ставки премій варіюють в залежності від регіону та культури. В деяких областях страхування фруктів і винограду коштує в межах 9–15%. В Росії середні ставки 5–6% за польовими культурами і вище за багаторічними насадженнями та технічними культурами. В Молдові мультиризик коштує 11–15%, проте андерайтери корегують ставки премій в діапазоні від 5 до 17% [1, с.38].

В Україні державна підтримка комплексного (мультиризикового) сільськогосподарського страхування зазначена в Законі України «Про державну підтримку сільського господарства», згідно якого товаровиробнику компенсується з держбюджету 50% страхового платежу за мультиризиковим страхуванням, а при настанні страхового випадку – 50% франшизи. В 2007 р. в бюджеті України було передбачено 50 млн грн та 200 млн грн в 2008 р. на компенсацію субсидованого аграрного страхування. Більш ніж 20 тис. сільськогосподарських підприємств могли застрахувати ризики від загибелі врожаю на посівних площах більше 8 млн. га. За субсидованим мультиризиковим страхуванням перелік ризиків включає: заморозки, вимерзання, ожеледі; град або удар блискавки; землетрус; лавини земельного зсуву, земельного або земельно-водного селю; пожежі; бурі, урагани; зливи, паводки; посухи або заводнення; епітофітотійний розвиток хвороб, розмноження шкідників рослин, притаманних Україні, а також хвороб, які стали наслідком настання будь-якого з ризиків; протиправні дії осіб, що виражаються у крадіжках, хуліганських діях стосовно рослинних насаджень; зруйнування покриттів (несучих конструкцій) теплиць, парників, оранжерей. Об'єктом мультиризикового страхування можуть також бути: сума витрат, понесених у зв'язку з виробництвом окремого виду сільськогосподарської продукції; очікувана вартість сільськогосподарської продукції, що виробляється або очікуваний дохід (прибуток) від продажу сільськогосподарської продукції, що виробляється [1, с.39].

Основним недоліком комплексного страхування в Україні є те, що воно визначає тільки перелік ризиків, але не наводить їхнього трактування. А це приводить до виникнення багатьох суперечливих питань. Тому програма мультиризикового страхування у сільському господарстві повинна бути вдосконалена та більш чітко стандартизована. Складність визначення збитків від настання ризикової події є також недоліком комплексних страхових продуктів, оскільки уникнути даної проблеми можливо лише, якщо застрахувати посіви від більшої кількості ризиків, але тоді цей вид страхування буде й більш дорогим. Застосування різних підходів для визначення страхової суми і різних рівнів франшизи не дозволяє правильно проаналізувати і провести якісну оцінку діяльності страховика. Процедура оцінки збитків часто є суб’єктивною, оскільки неможливо визначити збиток з похибкою менш ніж 5% та розподілити його між окремими видами ризику. Виникає необхідність у проведенні процедур обстеження посівів й збитків, в зв’язку з чим у страховиків виникає гостра необхідність в кваліфікованих кадрах та стандартизації страхового продукту. Ставки платежів повинні бути актуарнозбалансовані, об’єктивно відображати вартість і достовірність настання страхових подій, а розробка програм субсидованого страхування повинна бути своєчасною.

Для виправлення такої ситуації та усунення зазначених недоліків необхідне вне-

сення деяких змін до програми мультиризикового страхування, зокрема: чітко визначити перелік ризиків та їх трактування; вдосконалити страхові договори, доповнивши їх додатковими положеннями та зробивши їх більш гнучкими до потреб страхувальників; розрахувати актуарнозбалансовані ставки платежів для регіонів та дозволити змінювати їх в залежності від конкретного господарства; визначити вимоги до страховиків, які мають право займатися субсидованим страхуванням врожаю сільськогосподарських культур; визначити порядок виплати компенсацій страхувальникам; розробити форми звітів, які дозволятимуть отримувати інформацію про проведення страхування для аналізу і наступного вдосконалення страхових продуктів; постійно здійснювати інформаційну підтримку, роз'яснювати сільськогосподарським виробникам умови існуючих страхових продуктів, їхні переваги. Особливості страхування польових культур від комплексу ризиків наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Переваги і недоліки страхування польових культур від комплексу ризиків

Переваги	Недоліки
– страховий захист надається на весь цикл виробництва та майже від усіх можливих ризиків; – страхова вартість може встановлюватися на рівні витрат або за вартістю майбутнього урожаю; – дозволяє стабілізувати дохід господарства за окремою культурою.	– один з найдорожчих страхових продуктів; – застосовується франшиза (або рівень покриття); – необхідно застрахувати весь масив культури, окремі поля на страхування зазвичай не приймаються; – виплата здійснюється за умови зниження загальної врожайності в господарстві, а не за окремими полями; – складні процедури визначення збитків.

Комплексне страхування є одним з найбільш ефективних, але в той же час, і найбільш дорогим видом страхування для товаровиробників, а тому потребує субсидій держави. Мультиризикове страхування буде найкраще працювати лише при розвинутій інфраструктурі агрострахування та достатній кількості висококваліфікованих спеціалістів страховиків.

Страхування від повної загибелі озимих культур вважається найбільш ефективним та простим страховим продуктом в Україні. Договори укладаються після появи сходів культури та проведення страхового огляду. Як правило, договори страхування озимих культур повинні бути укладені до 1 грудня. Період страхового покриття закінчується в момент поновлення вегетації весною. Деякі страхові компанії пропонують додаткове покриття за весняними заморозками, але з підвищенням тарифу на 10–15 п. п. Проте, граничний строк покриття при цьому до 1 травня, а за покриттям весняних заморозків – до 1 червня. Основними культурами, які страхують цим страховим продуктом є пшениця, ріпак та ячмінь. Умовою виплати страхового відшкодування є загибель більше 50% рослин на окремому полі. Виплата здійснюється згідно із шкалою, тобто частина страхової суми за кожні 1–5% загиблих рослин. Виплата відбувається за умови підсіву, пересіву або переводу весною у пар. Страхові тарифи пропонуються за окремою культурою, за адміністративними районами або по області. Найнижчими є тарифи для пшениці, тритікале і жита. Ставки платежів є найбільш низькими на заході країни – 3,25–4,2% при франшизі в 30%. В південних регіонах вони вищі – 6–12%. Огляд посівів культури при прийнятті на страхування є достатньо простим – спеціаліст рахує кількість рослин зазвичай на п'яти ділянках (на полі в 100 га). Середній строк проведення страхових виплат після настання страхових подій складає 30–60 днів.

Отже, основними перевагами страхування озимих культур від повної загибелі на зимовий період є низькі страхові платежі та простота умов страхування. При загибелі культури, господарство має можливість швидко отримати страхове відшкодування та своєчасно пересіяти поле.

Для сільськогосподарських товарови-

робників діє також страхування від повної та часткової загибелі озимих культур на зимовий період. Основною відмінністю такого страхового продукту є принципи врегулювання збитків. Загибель більше 50% рослин на окремому полі вважається частковим збитком і виплата страхового відшкодування відбувається по таблиці, яка додається до страхового договору. Наприклад, загибель 60% рослин прирівнюється до збитку в 50% від страхової суми. Таблиці збитків розраховуються індивідуально кожною страховою компанією. Основними проблемами цього страхового продукту є застосування франшизи, а також те, що він є найбільш доцільним для виробників, які не бажають проводити роботи з підсіву або пересіву при загибелі більш ніж 50% рослин, а також для господарств, які вирощують озимі культури на високосортне насіння (табл. 3).

Таблиця 3

Переваги і недоліки страхування врожаю культур від повної або часткової загибелі

Переваги	Недоліки
– достатньо просте прийняття культури на страхування; – простота умов страхування; – низькі премії; – можливість швидко отримати страхове відшкодування.	– застосовується значна франшиза; – незацікавленість страхувальника проводити пересів чи підсів культури; – загибель значних площ культури відшкодовується лише частково.

Найкращим інноваційним методом страхування погодних ризиків є індексне страхування (страхування за індексом урожайності та за індексом погоди). Страхування за індексом погоди основане на відхиленні кількості температурних та/або погодних даних від середнього рівня за період найбільш важливий для вегетації рослин. Проте цей продукт сьогодні в Україні широко не використовується.

Індексне страхування є відносно новим методом страхування у сільському господарстві. За рахунок низьких тарифних ставок, а отже, й невисоких страхових платежів воно може зацікавити сільськогосподарських товаровиробників.

Донедавна вважалося неможливим здійснювати страхування суб'єктів підприємницької діяльності, якщо вони значною мірою залежать від своїх партнерів, постачальників або посередників, від погодних чинників, тобто якщо є досить високий рівень непевності та невизначеності. Тому американські страхові компанії розробили новітню концепцію – індексне страхування, завдяки якому проводиться кореляція між індексованим ризиком та доходами суб'єкта підприємницької діяльності. Наприклад, якщо несприятливе явище природи, яке відбувається раз у 10 років, не загрожує фінансовому стану підприємства, то подія, що відбувається раз у 20 років, може досить негативно позначитися на ньому. На відміну від страхування несприятливих погодних явищ, які проходять під відкритим небом, страхове відшкодування виплачується без врахування фінансового стану страхувальника. Тому метою індексного страхування є надання страхового захисту саме в той момент, коли фінансовий стан страхувальника знаходиться під загрозою [5, с.202; 7, с.35].

Суть індексного страхування урожаю полягає в тому, що страхувальник має право на страхове відшкодування в разі, якщо фактичний показник (індекс), величина якого гарантується договором страхування в тій географічній зоні, де знаходяться поля страхувальника, буде менше гарантованого [7, с. 34–35].

Індекс врожайності – це середнє значення відношень середньої врожайності сільськогосподарської культури в районі певної області за останні 5 (10, 20) років до середньої врожайності в районі у кожному з 5-ти років [7, с. 35–36].

Виділяють кілька методів визначення можливого рівня врожаю сільськогосподарських культур залежно від чинника, покладеного в основу його розрахунку. Зокрема: за біокліматичним потенціалом; за фотосинтетичною активною радіацією; за вологозабезпеченістю.

Середній індекс урожайності – це середнє значення відношення середньої врожайності певної сільськогосподарської культури в районі певної області за останні п'ять років до середньої врожайності у районі в окремому з п'яти років. Страхова урожайність, розрахована на основі індексу врожайності, є показником урожайності певної сільськогосподарської культури, який визначається як відношення середньої урожайності в районі за останні п'ять років до середнього індексу врожайності, на основі якого здійснюється страхування культури [7, с.36].

Для розрахунку страхової суми традиційно беруть показник врожайності з 1 га в середньому за останні 5 років. Якщо в одному або двох роках з п'яти дана культура не висівалась, то ці роки виключають з розрахунку середньої врожайності і вона визначається як середня арифметична за останні 4 або 3 роки. Якщо за останні 5 років культура висівалась менше трьох років, то для розрахунку береться фактична урожайність за попередній рік.

Виділяють такі чинники, від яких залежить розмір страхового відшкодування:

– стихійне лихо або явище;

– вартість урожаю сільськогосподарської культури на 1 га в середньому за останні 5 років;

– вартість урожаю, фактично отриманого в даному році;

– сума витрат, пов'язаних з пересівом і підсівом загиблих або пошкоджених культур;

– величина всієї площі посіву культури під урожай поточного року.

До загальної вартості урожаю сільськогосподарської культури додається також вартість:

– фактично одержаного урожаю зерносуміші культури в даному році в результаті підсіву її іншою культурою, наприклад озимої пшениці ячменем;

– врожаю інших культур, посіяних замість загиблої, з врахуванням урожайності в середньому за останні 5 років.

Врожай сільськогосподарських культур приймається на страхування відповідно в початково-оприбуткованій, фізичній або заліковій масі залежно від того, в якій масі ця сільськогосподарська культура була облікована при визначенні середньої врожайності за останні 5 років для обчислення страхових платежів.

Якщо загальна вартість врожаю пошкодженої культури, одержаного після настання стихійного лиха або несприятливого погодного явища разом із втратою урожаю інших культур, посіяних замість загиблої, менша вартості витрат господарства на пересів або підсів, то збиток визначають виходячи з вартості середнього врожаю за останні 5 років загиблої культури плюс витрати на пересів, мінус вартість фактичного врожаю [5, с.36].

Для ефективної розробки і впровадження індексних продуктів Україна має достатньо наукового потенціалу та якісних погодних даних і даних про врожайність. Але лише при державній підтримці розвитку інфраструктури цього ринку і формуванні дієвого законодавства стане можливим формування ефективно функціонуючої системи агрострахування, яке базуватиметься на ринкових механізмах. Основні переваги і недоліки страхування врожаю сільськогосподарських культур за допомогою погодних індексів наведено у табл. 4.

Висновки. Отже, виконане дослідження дозволяє зробити наступні висновки: індексне страхування покращує розвиток фінансового ринку в цілому і доступ сільськогосподарських виробників до кредитів, зокрема (оборотність контрактів на вторинному ринку); покращує доступ до ринків перестрахування, що, в свою чергу, збільшує можливість відповідати за страховими зобов'язаннями і надійність страхової системи в цілому; вирішує проблеми, пов'язані з асиметрією інформації (антиселекція, моральний ризик); здешевлює страхування (зниження адміністративних витрат на моніторинг і оцінку збитків, а також за рахунок більших обсягів страхування і стандартизації контрактів); спрощує доступ клієнтів (прозорість, стандартність контрактів, можливість придбання будь-якої кількості контрактів), внаслідок чого збільшується кількість страхувальників.

Таблиця 4

Переваги і недоліки страхування сільськогосподарських культур за допомогою погодних індексів

Переваги	Недоліки
– немає необхідності оцінювати фактичні збитки на підприємстві; – страхування від причини неврожаю, а не від наслідків; – придатний для малих господарств і починаючих фермерів, які не мають довгострокової звітності щодо урожайності на підприємстві; – низький рівень зловживань; – найбільш швидкі страхові відшкодування, які можуть проводитись через 15-45 діб після завершення строку страхування.	– власник страхового полісу може отримати страхову винагороду, яка не відповідає фактичним збиткам; – потреба в надійних і доступних даних для всіх учасників страхування; – відсутність кваліфікованих кадрів та досвіду роботи із наведеними страховими продуктами; – необхідність у фінансуванні значних збитків; – додаткові витрати при проведенні моніторингу.

Страхові компанії, державні установи та регіональні органи влади повинні проводити постійну інформаційну і роз'яснювальну роботу серед виробників сільськогосподарської продукції про найбільш ефективні інструменти страхового захисту. Особливо це актуально в періоди перед посівними роботами та після збирання врожаю. Саме вчасна та якісна інформація може бути запорукою ефективної діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Для поширення цієї важливої інформації держава та страхової компанії можуть залучати консультаційні і дорадницькі служби, фінансові установи, рекламні агенції та інших партнерів.

При розробці державою нових інноваційних методів страхування необхідно враховувати наступні умови для розвитку економічно-стабільної, соціально-справедливої та ефективної системи страхування сіль–ськогосподарських ризиків в країні:

– вони не повинні спотворювати ринкові механізми;

– страхові тарифи і відшкодування повинні задовольняти страхувальників;

– страхування не повинно компенсувати втрати через неправильні виробничі рішення;

– страхові схеми повинні бути зрозумілі, легко доступні і мати прозорий механізм реалізації;

– суворий контроль за дотриманням усіх умов, особливо у випадку субсидіювання державою;

– страхування повинно здійснюватися лише по культурам, виробництво яких є рентабельним в конкретному регіоні;

– держава відіграє основну роль у створенні необхідного правового, організаційного і економічного ринку;

– необхідність апробації нових схем та методів страхування в пілотних регіонах;

– повинен бути чіткий розподіл між ризиками катастрофічного характеру та ризиками, які страхуються;

– страхування повинно здійснюватися в добровільній формі, сільськогосподарські товаровиробники повинні самі вирішувати, який інструмент страхового захисту найкращим чином їм підходить [7, с. 36–37].

Основними перешкодами для розвитку страхування урожаю сільськогосподарських культур в Україні є: незначна кількість страхових компаній, які страхують сільськогосподарські ризики; відсутність висококваліфікованих кадрів та спеціалістів з агрострахування; відсутність державної стратегії розвитку аграрного страхування; необхідність пристосування страхових продуктів до потреб сільськогосподарських виробників; відсутність достовірних та якісних даних для розробки нових страхових продуктів; відсутність субсидування для полегшення фінансового тягаря страхувальникам, який пов'язаний із сезонністю виробництва сіль-

ськогосподарської продукції.

Отже, на врожайність сільськогосподарських культур сильно впливають погодні умови. Традиційні страхові продукти, які широко пропонуються на страховому ринку України, мають ряд недоліків й не завжди повною мірою задовольняють потреби сільськогосподарських підприємств в належному страховому захисті. Тому пропонується впровадження індексного погодного страхування, яке має переваги перед іншими страховими продуктами. Зокрема, простіші та зрозуміліші інформаційні вимоги, придатність для різних господарств, низький рівень зловживань та швидші страхові відшкодування.

Література

1. Матвієнко Г. А. Шляхи покращення використання резервів при страхуванні врожаїв аграрних підприємств / Г. А. Матвієнко // АгроСвіт. – 2009. – №3. – С. 36–40.
2. Вербицька Г. Л. Управління економічним ризиком / Г. Л. Вербицька // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 35–40.
3. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський., С. І. Наконечний. – К. : Борисфен – М, 1996. – 336 с.
4. Гульченко А. С. Управление рисками: проблемы перестрахования российских рисков за рубежом / А. С. Гульченко, Д. Б. Сухоруков // Финансы. – 2004. – №2. – С. 32–34.
5. Лайко П. А. Страхування природно-кліматичних ризиків у рослинництві: монографія. / П. А. Лайко, С. Д. Пущак. – К. : ННЦ Інститут аграрної економіки, 2009. – 320 с.
6. Клюй С. В. Добровільне страхування врожаю сільськогосподарських культур на основі індексу врожайності / С. В. Клюй // Економіка АПК. – 2003. – № 9. – С. 55–59.
7. Онисько С. М. Страхування врожаю сільськогосподарських культур на основі погодних індексів умовах / С. М. Онисько, Ю. М. Томашевський // Аграрна економіка. – 2013. – Т. 6. – № 3–4. – С. 33–37.
8. Божко Л. Ю. Агрометеорологічні розрахунки і прогнози: навч. пос. / Л. Ю. Божко. – К. : КНТ, 2005. – 125 с.

Reference

1/ Matviyenko H. A. *Shlyakhy pokrashchennya vykorystannya rezerviv pry strakhuvanni vrozhayu ahrarnykh pidpryyemstv* [Ways to improve the utilization of reserves for insurance of agricultural enterprises] / H. A. Matviyenko // AhroSvit. – 2009. – №3. – P. 36–40.
2. Verbytska H. L. *Upravlinnya ekonomichnym ryzykom* [Economic risk management] / H. L. Verbytska. // Finansy Ukrayiny. – 2004. – №5. – P. 35–40.
3. Vitlinskyy V. V. *Ryzyk u menedzhmenti* [Risk in management] / V. V. Vitlinskyy, S. I.. Nakonechnyy. – K. : Borysfen – M, 1996. – 336 p.
4. Hulchenko A. S. *Upravlenie riskamy: problemy perestrakhovaniya rossiyskikh riskov za rubezhom* [Risk management: problems of reinsurance of Russian risks abroad.] / A. S. Hulchenko, D. B. Sukhorukov // Finansy. – 2004. – №2. – P. 32–34.
5. Layko P. A. *Strakhuvannia pryrodno-klimatychnykh ryzykiv u roslynnytstvi* [Insurance of natural and climatic risks in crop production]: monohrafiya. / P. A. Layko, S. D. Pushchak – K. : NNTS Instytut ahrarnoyi ekonomiky, 2009. – 320 p.
6. Klyuy S. V. *Dobrovilne strakhuvannya vrozhayu silskohospodarskykh kultur na osnovi indeksu vrozhaynosti* [Voluntary insurance of crop crops based on yield index] / S. V. Klyuy // Ekonomika APK. – 2003. – № 9. – P. 55–59.
7. Onysko S. M. *Strakhuvannia vrozhaiu silskohospodarskykh kultur na osnovi pohodnykh indeksiv umovakh* [Insurance of crop crops on the basis of weather conditions indices] / S. M. Onysko, Yu. M. Tomashevskyy // Ahrarna ekonomika. – 2013. – T. 6. – № 3–4. – P. 33–37.
8. Bozhko L. Yu. *Ahrometeorolohichni rozrakhunky i prohnozy* [Agrometeorological calculations and forecasts]: navch. pos. / L. Yu. Bozhko. – K. : KNT, 2005. – 125 p.

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ УРОЖАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР

О. В. Грицина, к. э. н., доцент, Ю. М. Томашевский, к. э. н., доцент,
Львовский национальный аграрный университет

Страхование – один из самых действенных элементов финансовой системы, который должен обеспечивать защиту имущественных прав и интересов субъектов хозяйствования в сельском хозяйстве. Поскольку производство сельскохозяйственной продукции в наибольшей степени зависит от природно-климатических условий, которые существенно влияют на объемы и качество полученного урожая, неотложной в этих условиях становится необходимость страхования сельскохозяйственных культур от неблагоприятных погодно-климатических условий.

На основе анализа основных методов страхования урожая сельскохозяйственных культур установлено, что целесообразным является использование метода страхования на основе погодных индексов, применение которых позволяет страховать урожайность сельскохозяйственных культур от неблагоприятных природно-климатических явлений с учетом влияния на нее природных свойств.

Применение погодных индексов при страховании урожая сельскохозяйственных культур имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционными страховыми продуктами. Во-первых, на урожайность сельскохозяйственных культур значительное влияние осуществляют погодные условия, а традиционные страховые продукты с их недостатками, не так полно удовлетворяют потребности сельскохозяйственных предприятий в страховой защите. Во-вторых, применение погодных индексов будет способствовать повышению страховой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей, поскольку они проще и понятнее других страховых продуктов. В-третьих, это снизит административные расходы на мониторинг и оценку ущерба, а поэтому удешевит данное страхование за счет больших его объемов и стандартизации контрактов.

Актуальны дальнейшие исследования по распределению предприятий по классам риска в соответствии со значениями погодных индексов, что позволило бы страховым компаниям эффективнее рассчитывать страховые премии и выплаты при осуществлении страховых отношений в данном сегменте рынка.

Ключевые слова: природно-климатический риск, сельскохозяйственные культуры, страховая защита, индексное страхование, погодные индексы.

EVALUATION OF MAIN METHODS OF AGRICULTURAL CROP INSURANCE

O. V. Gritsina, Ph. D (Econ.), Ass. Professor, Lviv National Agrarian University,
Yu. M. Tomashevskyy, Ph. D (Econ.), Ass. Professor, Lviv National Agrarian University

Insurance is one of the most effective elements of the financial system to protect the property rights and interests of economic entities in agriculture. Since agricultural production to a large extent depends on the climatic conditions that significantly affect the volume and quality of the crop, the need for insurance of crops against unfavorable weather and climate becomes urgent in these conditions.

The analysis of the main methods of agricultural crop insurance showed that it is expedient to use the insurance method based on weather indices, the use of which allows to insure the yield of agricultural crops from adverse natural and climatic phenomena, taking into account the influence of natural properties.

The use of weather indices for crop insurance has a number of advantages over traditional insurance products. First, weather conditions have a significant impact on crop yields, and traditional insurance products with their disadvantages do not fully meet the needs of agricultural enterprises in insurance coverage. Secondly, the use of weather indices will increase the insurance coverage of agricultural producers, as it is easier to understand than other insurance products. Thirdly, it will reduce the administrative costs of monitoring and assessing losses, and therefore reduce this insurance through higher levels of insurance and standardization of contracts.

Further research on the classification of enterprises by risk classes according to the values of weather indices is necessary, which would allow insurance companies to calculate insurance premiums and payments more effectively when implementing insurance relations in this segment of the market.

Keywords: natural and climatic risk, agricultural crops, insurance protection, index insurance, weather indices.

Надійшла до редакції 06.12.18 р.

УДК 368.5:338.436

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АПК

С. М. Онисько, к. е. н., професор, М. М. Богач, к. е. н., доцент,
Львівський національний аграрний університет, mmbogach@ukr.net

У статті розкрито сучасний стан функціонування страхового ринку в Україні та окреслено основні проблеми страхування в агропромисловому комплексі країни (АПК). Показано, що сучасний стан відносин страхового відшкодування збитків і втрат в АПК характеризується повільністю, складністю і суперечливістю щодо свого розвитку. Специфікою діяльності в АПК є сезонність та залежність від погодних умов, а отже, для цієї сфери економіки характерна висока ступінь невизначеності. За таких умов страхові компанії частіше за все реалізують стратегію переважних відмов при виплаті відшкодування, що не дозволяє отримати зиск реальному суб'єкту господарювання.

Запропоновано заходи покращення стану вітчизняного страхового ринку, зокрема, шляхом запровадження інституту страхового омбудсмана. Виявлено прямі та непрямі переваги страхового омбудсмана для всіх учасників страхового ринку. Показано, що страховий омбудсман сприяє удосконаленню стандартів у страхуванні, виявляє слабкі місця у практиці надання страхових послуг. Для клієнтів страхових компаній зиск буде проявлятися в зниженні витрат при вирішенні скарг. Для застрахованих осіб зростає можливість забезпечення дотримання своїх легітимних прав. Щодо держави, то інститут омбудсмана з питань майнового страхування знизить навантаження на суди та зменшить трансакційні витрати за наглядом у галузі.

Доведено необхідність створення в Україні приватного інституту страхового омбудсмана. При цьому стверджується, що суб'єктом діяльності з його формування має виступати не держава, а самі страхові компанії, які зацікавлені у розвитку ринку страхування та його високих стандартах.

Ключові слова: страховий ринок, страхова система, страхова діяльність, страхування майна, страховий захист, обов'язкове страхування, добровільне страхування, інститут омбудсмана.

Постановка проблеми. З моменту прийняття Закону України «Про страхування» окреслився ряд позитивних тенденцій на страховому ринку в АПК. До них можемо віднести: зростання обсягів страхових платежів; збільшення величини страхових резервів; підвищення частки страхових премій в обсязі валової продукції; збільшення розмірів статутних фондів страховиків; випереджувальні темпи зростання страхових платежів щодо темпів зростання страхових виплат. Однак, сучасний стан відносин страхового відшкодування збитків і втрат в АПК характеризується повільністю, складністю і суперечливістю щодо свого розвитку.

Виникнення суперечливих дій в ході формування ринкових відносин, необ'єктивність і невідповідність ринковим умовам механізму регулювання страхової діяльності в АПК з боку держави, її неуважність до задач підготовки соціальної бази страхування та інші аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження. Вітчизняна наука поки що недостатньо опрацювала такі питання як визначення оптимальних стратегій розвитку відносин зі страхування в АПК, забезпечення фінансової стійкості таких відносин, удосконалення фінансового контролю страхової діяльності в АПК.

© 2018. S. M. Onisko, M. M. Bohach. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Страхова діяльність завжди була в полі зору науковців, спеціалістів і практиків та знайшла належне відображення у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, а саме Осадця С. С., Базилевича В. Д., Шахова В. В., Василика О. Д., Царенко О. В. та інших науковців [6, 2, 9, 8].

В Україні розвиток ринкових відносин породжує певні особливості розвитку страхування. Спостерігаємо, що попередня практика державного страхування свідчить про те, що населення віддає перевагу тим видам страхування, де присутнє нагромадження. Виникли певні види суто українського страхування, такі як страхування відповідальності позичальника та поворотне страхування життя.

Асортимент ринку страхових послуг розширюється з розвитком економіки, створюються нові об’єкти страхування та виникають нові ризики. Відповідно і сфера страхових послуг також стає ширшою та вимагає постійного доповнення та зміни схеми розподілу видів страхування.

Страхова система має на меті привести умови страхування до такого стану, щоб не виникало непорозумінь у процедурі відшкодуванні збитку. Вирішення суперечностей, які з′являються у невизначених ситуаціях, як правило, тяжіють у сторону страхувальників. Через це виникають відмови при виплаті відшкодування. Саме такий стан породжує необхідність займатися та вирішувати проблеми реальності страхування.

Формулювання мети статті. Метою статті є розкриття особливостей сучасного стану страхового ринку в Україні, окреслення основних проблем функціонування страхування в АПК та розробка напрямів його регулювання, зокрема шляхом запровадження інституту страхового омбудсмана.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування, як явище виникло в умовах раннього розвитку суспільства, тому певні положення, які мають місце до цього часу, не відповідні до нових соціально-економічних відносин. Слід зауважити, що ситуація, коли присутня відмова щодо виплати відшкодування (навіть в тому випадку, якщо з точки зору страхувальника вона є правильною), є небажаною зі сторони суспільства. Тому виникає потреба розглядати реальні умови захисту за окремими видами страхування і при цьому вносити певні пропозиції та удосконалення діючих умов страхування. Страхова система агропромислового комплексу узагальнюватиме практичний та науковий досвід, буде відпрацьовувати узагальнені правила страхування, керуючись принципами універсальності та реальності страхового захисту.

Щодо показника реальності страхового захисту, то його можна обчислювати як відношення фактично виплаченого відшкодування до того відшкодування, яке мало би бути виплачено при умові дотримання страхувальником всіх умов страхування [5]. В якості показника реальності також ще може виступати відношення кількості усіх страхових випадків, які мали виплати страхового відшкодування, до загальної кількості усіх страхових випадків за цей період. У випадку, якщо показник реальності буде відхилятися від 100 % хоча на маленьку частку, то причини таких відхилень слід негайно досліджувати, а система страхування АПК забов′язвна вживати конкретних заходів щодо їх усунення, при цьому, зокрема, і методом популяризації самого страхування та ознайомлення страхувальників з цими умовами [4].

Оптимальна організація страхової системи АПК породжує принципи універсальності та повноти страхового захисту. Найважливішими з них є наступні проблеми: визначення сфер, де застосовується обов'язкове та добровільне страхування; доведення потрібності страхування власності, яка находиться у розпорядженні держави; відшкодовування непрямих збитків (тобто втрачених доходів); надання можливості реальної оціночної вартості відшкодування та виплат, враховуючи інфляційні процеси [3].

Аналізуючи першу проблему можемо зробити висновок, що при зародженні обов'язкового страхування припускалися думок про доцільність страхування конкретного майна щодо суспільних інтересів або забезпечуючи інтереси власників цього майна. Економісти зійшлися на думці, що таке страхування мало би бути загальним та його доцільно запроваджувати в обов'язковій формі. Вважалося,

що лише обов'язкова форма страхування дасть можливість забезпечити загальний, недорогий та повний страховий захист.

Адміністративні методи управління державною економікою породжували думку обов′язкової форми страхування, але не була рекомендаціями сільськогосподарських підприємств, які могли дати чіткі та практичні рекомендації та прлопозиції.

Багаторічна практика страхування в колишніх соціалістичних країнах показала, що обов'язковому страхуванню підлягали лише ті види, які мали суттєве народногосподарське значення. Одночасно страхування інтересів підсобних та особистих домогосподарств та конкретних осіб виявилось недоцільним.

Доцільно зважати на те, що добровільне страхування (при умові укладання договорів між страхувальником і страховиком) є більш гнучким, аніж обов'язкове страхування, оскільки воно краще забезпечує потреби та бажання страхувальників. Ця гнучкість забезпечує вищу якість страхових послуг та кращі взаємні відносини між страхувальниками і страховиками.

Обов'язкове страхування, яке відповідає таким вимогам існує у багатьох країнах світу. Це перш за все стосується страхування кооперативних, фермерських та одноосібних господарств. В окремих країнах це стосується і державних підприємств при страхуванні від стихійних лих та нещасних випадків. Такі умови забезпечують страховий захист практично усього рухомого та нерухомого майна господарств, зокрема деякої частини врожаю та сільськогосподарських тварин.

Значення страхування у сільськогосподарських підприємствах є загальнодержавним. Держава повинна турбуватись про те застраховані чи не застраховані сільськогосподарські підприємства подібно до того, як пильнує чи раціонально використовується земельний фонд, чи ефективними є власники землі. При настанні стихійного лиха або нещасного випадку відсутність укладеного договору страхування може призвести до погіршення виробничої діяльності господарства, або навіть до його банкрутства, а це вже є проблемою не лише приватного характеру, а й суспільного значення.

Отже, практичні та теоретичні передумови засвідчують, що страхування підприємств агропромислового комплексу повинно здійснюватися в основному в добровільній формі, що є головною відмінністю від соціального страхування.

Перевага добровільної форми страхуванні у страхових відносин не є перешкодою поширення страхового захисту в АПК. Така форма страхування вимагає більших зусиль щодо його популяризації та укладання договорів, але сприяє покращенню страхових відносин між усіма суб'єктами страхової системи агропромислового комплексу.

Аналіз страхової діяльності свідчить про те, що умовою, яка прискорює розвиток добровільного страхування, є збільшення частки укладання договорів на основі страхового зобов'язання, а також у колективній формі. Зобов'язання щодо страхування розпочинає діяти саме тоді, коли організація приймає рішення про те, що всі її підрозділи чи особи, які в ній працюють, мають укласти індивідуальні чи колективні договори особистого або майнового страхування. Приймаючи таке рішення, мають бути наведені типові умови страхування (наприклад сума страхування, обсяг страхового захисту тощо). Ці умови, як правило, повинні уніфіковуватися страховою системою АПК.

Зобов'язання щодо страхування можуть виникати і тоді, коли умови фінансової або торгівельної угод зобов'язують продавця чи кредитора укладати договори на певних умовах. Власне на таке страхове забезпечення повинні орієнтуватися підприємства агропромислового комплексу. Страхові зобов'язання повинні виникати і під час укладанні конт-ракту. Керуючись такими контрактами фермер або сільськогосподарське підприємство зобов'язуються постачати підприємству, яке здійснює закупівлю продукції (тваринництва чи рослинництва), у домовленій кількості. У контракті повинна мати місце умова, згідно якої продукція чи тварини будуть застраховані від передбачуваних ризиків, а витрати щодо страхування будуть відшкодовуватися покупцем. Таким чином витрати щодо страхування практично будуть включатися до ціни реалізованої продукції.

Страховий захист, що має колективну форму досить часто використовується в особистому страхуванні. Ця форма є зручною і для страхових установ, тому, що суттєво по-

легшує їх роботу, а також для тих, хто страхується, бо страховий внесок є єдиним для всієї групи і, через це є нижчим, аніж при індивідуальному страхуванні. Це зумовлено тим, що при колективному страхуванні так гостро не виявлено, як при індивідуальному, антиселекцію (тобто несприятливі портфелі страхових ризиків), а також витрати щодо обслуговування колективного страхування є суттєво нижчими, аніж при індивідуальному страхуванні.

Що ж до колективного сімейного страхування, то воно може стати неабияким джерелом утворення резервів, що можуть бути використані у якості джерела інвестицій у сільське господарство.

Саме ці аргументи переконують у важливості поєднання обов'язкового та добровільного страхування, яке має бути реалізоване на договірній основі в агропромисловому комплексі страховою системою АПК.

Практика господарювання показує, що найефективнішим регулятором у розвитку АПК та його галузей є саме страхування.

Страхова система агропромислового комплексу регулює процеси соціально-економічного розвитку в аграрній сфері. Її завданням є не лише захист майна при настанні страхового випадку та відшкодування збитку, але і усунення непрямих збитків, які виникли через знищення чи пошкодження майна, яке є власністю майнових прав застрахованого. Отже, метою страхування, як суттєвого регулятора страхової системи АПК, є не лише охорона майна, але й створення умов для гармонійного розвитку всієї галузі.

Ще однією та досить вагомою проблемою у страхуванні є вплив інфляції на економічну та соціальну ефективність страхування. Частина економістів вважає, що через інфляцію зменшується повнота страхового захисту, а інші вваажають, що це применшує роль самого страхового захисту, бо знецінення грошей знижує реальну вартість відшкодування, якого в результаті не достатньо для відновлення знищених предметів. Для України ця проблема є актуальною у галузі страхування, оскільки інфляцію спостерігаємо практично щорічно.

Для досягнення підвищення ефективності страхування, організація страхової діяльності повинна відповідати як економічній стороні, так і філософським принципам. Їх недотримання викличе конфлікти між адміністрацією, персоналом та клієнтами, знизить імідж компанії тощо.

Основною метою діяльності страхової компанії є задоволення суспільної потреби у надійному страховому захисті, що відповідає загальним фінансовим вимогам. А філософські принципи страхової діяльності повинні відповідати національній ідеї. Також ці принципи мають враховувати позицію власника, особистісні якості керівника, життєвий рівень персоналу, регіональну специфіку, зо-крема і національну.

Механізм вирішення суперечок щодо визнання втрат підприємством має суттєве значення для ефективної роботи страхового захисту в агропромисловому комплексі. Адже судове вирішення страхових суперечок недешево коштує, завдає неабиякого клопоту та досить часто не забезпечує їх справедливого вирішення. Ці факттори гальмують розвиток страхування в АПК.

Аби знайти вихід з такої складної ситуації можна запропонувати впровадження інституту страхового омбудсмана в АПК. Його створенням та фінансуванням повинна займатися галузь страхування. На цей інститут покладатимуться завдання бути посередником у вирішенні суперечок між страховими компаніями та застрахованими особами, вирішувати суперечки об'єктивно, гнучко та без зайвих витрат. Структура та статус інституту омбудсмана мають бути незалежним. Такий інститут має очолювати фахівець з доброю репутацією, а його діяльність повинна контролюватися незалежною Радою. Також рішення, що приймає омбудсман повинні бути обов'язковими для всіх членів цього інституту, тобто для страхових компаній, які є членами цього інституту

Якщо інститут обмудсмана функціонуватиме ефективно – це буде вигідно для усіх учасників ринку, адже краще будуть захищені права споживачів та вищими будуть стандарти послуг, це, в свою чергу, суттєво покращить імідж галузі страхування та може стати рушієм зростання ринку страхування. Зрозуміло, що за таких умов зросте довіра до тих страхових компаній, які є членами інституту омбудсмана, і це дозволить залучити нових клієнтів. Деяку користь це

принесе і державі, адже омбудсмани дозволять зменшити навантаження на наглядові органи та суди.

Розвиток та діяльність страхового захисту агропромислового комплексу суттєво залежить від ефективності та якості механізмів вирішення суперечок при настанні страхових випадків та виплаті страхових відшкодувань. Виникнення суперечок, що виникають між страховиками та власниками страхових полісів є неминучим явищем. Якщо такі суперечки не вирішувати справедливо та ефективно, то це призведе до зайвих витрат та може стати неабиякою перешкодою розвитку страхової галузі в сільському господарстві.

Оскільки проводячи господарську діяльність, суперечки в стосунках виникають неодмінно, їх слід належним чином вирішувати. Механізм ефективного та справедливого врегулювання суперечок повинен задовольняти таким фундаментальним критеріям як економічна ефективність, доступність та справедливість.

Перш за все, суперечки повинні вирішуватися ефективно з економічної точки зору та за недовгий проміжок часу. Процедура врегулювання суперечок має використовувати якнайменше економічних ресурсів. Ефективність також означає мінімізацію затримок у прийнятті рішень, адже швидке вирішення суперечок вливає на зменшення пов'язаних з цим витрат.

По-друге, схема за якою вирішуються суперечки повинна бути добре відомою та легко доступною. У багатьох країнах вагомим бар'єром формального вирішення суперечок виступають витрати. Легка доступність значить, що сторонам добре відомо про існування такої системи і вони мають можливість використовувати цю систему для за-хисту своїх позицій, не використовуючи надмірних зусиль та витрат.

І третє - вирішення суперечок повинно бути неупередженим та справедливим. Сам процес вирішення суперечок та участь у ньому мають задовільнити всіх сторін-учасниць. А це, у свою чергу, вимагає високої прозорості щодо прийняття рішень. Кожне прийняте рішення мусить бути зрозумілим та кваліфіковано обґрунтованим. З метою забезпечення справедливості систему слід так структурувати, щоб можна було збалансовувати позиції сторін, які часто є нерівними.

Якщо врахувати наведені нами критерії та оцінити сучасний стан в Україні щодо вирішення суперечок у страхуванні аграрних підприємств, то ситуація залишає бажати кращого. Вирішення всіх страхових суперечок покладено на судову систему, проте і судова система вимагає бажати кращого, ос-кільки не має достатньої кількості персоналу та коштів, а кількість позовів для судового розгляду постійно зростає. Самі судові справи потребують багато часу і зусиль. Затримка в часі, як правило, призводить до зростання судових витрат та залишає незадоволеними причетні сторони. Досвід державні суддів щодо розгляду страхових справ є недостатнім. Прозорість та справедливість судової системи також залишає бажати кращого.. У багатьох випадках застраховані особи у питаннях страхування часто не знають своїх прав та обов'язків, а тому не можуть їх дотримуватись. Досить важко зрозуміти та передбачити, як приймаються рішення. Існує імовірність того, що перевагу віддадуть стороні з більшими впливом та ресурсами.

Досить високими є витрати та витрачені зусилля на судові процедури, тому багато клієнтів страхових компаній не хочкуть вдаватися до судових дій з метою захисту своїх прав, оскільки результат непередбачуваний, а ризик є досить високим. Керуючись тим самим принципом, багато бізнесменів також надають перевагу неюридичним способам вирішення страхових суперечок.

Оскільки проблема вирішення суперечок є досить важливою у роботі страхового сектора, а вирішення суперечок таким традиційним способом таким як судовий процес не може бути першчерговим вибором, особливо у короткостроковій перспективі. Більш ефективними можуть виявитися методи за межами судової системи. І тут знову наштовхуємося на запропоновану думку вирішення суперечок у страховому секторі України – ствлрення інституту страхового омбудсмана, суть діяльності якого вирішувати конфлікти між страховими компаніями та їхніми клієнтами. Перед тим, як подати позов до суду, потерпіла сторона

може попросити про вирішення суперечки страхового омбудсмана. Фактично це остання інстанції неформального вирішення скарг. При виникненні суперечностей між страховиком та страхувальником, клієнти мають спробувати знайти компроміс щодо спірних питань самостійно, а тоді вдатись до послуг омбудсмана. У цьому випадку омбудсман виконуватиме роль третейського судді. Він перевірить обставини, що склалися за кожною скаргою, дасть свої пропозиції та прийме рішення по справі відповідно до правил страхової практики та законодавства. Слід зауважити, що застраховані особи матимуть право переглянути рішення омбудсмана суді та відкликати свою скаргу у будь-який час, тобто зверненняза послігами до омбудсмана не перешкоджає їх законним правам.

Таким чином можемо сказати, що інститут омбудсмана не є замінником судової системи, а лише її доповненням. Він, в основному, призначений для споживачів. Окрім цього, страховий омбудсман, зазвичай, роз-глядає справи, сума за якими не перевищує певного встановленого ліміту, тобто не великі за обсягами. Такий інститут, як правило, очолює людина, яка сама є омбудсманом. Очільник інституту омбудсмана представляє організацію та затверджує всі рішення, які в цій організації приймаються. В ролі його помічників виступає команда кваліфікованих юристів, які спеціалізуються безпосередньо на страхових справах.

Інститути страхового омбудсмана мож-на створювати за ініціативи держави, або з приватної ініціативи. У багатьох країнах такі інститути створювались страховою галуззю як своєрідний засіб саморегулювання. Зазвичай вони не є державною організацією, та фінансуються групою страхових компаній. Проте є країни, де інститут страхового омбудсмана створювався державою. Юридичний статус їх може визначатись у законах, постановах чи указах (наприклад, як у Польщі чи Індії). Але не залежно якої форми власності буде ця структура завжди є важливою під-тримка держави. При створенні таких організацій досить вагомим є питання чи рішення омбудсмана є обов'язковими для виконання страховиками, а також які макси-мальні суми вони можуть розглядати. У таких країнах, як Польща чи Швейцарія рішення інституту омбудсмана не є обов′язковими і тому омбудсмани виконують суто посередницьку роль. Тобто сторони конфлікту можуть прийняти, чи не прийняти цю пропозицію на свій розсуд. Проте у Німеччині, Ірландії чи Великій Британії, де успішно діють інститути омбудсмана щодо страхування, рішення омбудсмана є обов'язковими для виконання.

Якщо інститут омбудсмана буде незалежною структурою, то його діяльність буде неупередженою і він належно виконуватиме свої обов'язки, в протилежному випадку його репутація знизиться в очах громадськості, а сама схема виглядатиме як фарс та даремна витрата грошей. Під незалежністю омбуд-смана розуміємо невтручання у його роботу, а також незастосування каральних заходів у відповідь на його дії. З метою контролю за діяльністю омбудсмана, зазвичай, здійснюється нагляд з боку нейтральної ради чи правління директорів.

Аналізуючи міжнародний досвід, можна стверджувати, що страховий омбудсман може адекватно вирішувати суперечки, навіть краще, аніж це робить формальна судова система.

Оплата страхового омбудсмана вартує грошей, які він бере за улагодження страхових суперечок. Наприлад у Німеччині вирішення страхової суперечки через омбудсмана в декілька разів коштує дешевше від судового процесу, адже агентству омбудсмана необхідно суттєво менше ресурсів, аніж суду. Прямі витрати сторін щодо вирішення суперечки також суттєво скорочуються, бо на відміну від судів є невигідним і непотрібним юридичне посередництво.

Дії омбудсмана є набагато гнучкішими, ніж це передбачено формальними судовими процедурами, тому він може вирішувати конфлікти неформальним способом

Однією з головних переваг омбудсмана є його фахова компетентність, оскільки його знання реальної страхової практики є чи не найширшими. На таку посаду може претендувати людина, яка бездоганно володіє знаннями страхової справи та законодавства. І як висновок, страховий омбудсман, зазвичай, є доступнішим та зручнішим для користувача, аніж суди.

Висновки. При впровадженні інституту страхового омбудсмана, який буде належним чином спланований та добре функціонуватиме з'являться прямі та непрямі переваги як для самих страховиків, так і для їх клієнтів. В результаті така інституція принесе користь і державі.

Що до клієнтів страхових компаній, то їм буде досить вигідним створення інституту страхового омбудсмана, оскільки їхні скарги зможуть вирішуватися дешевше та швидше. Що ж до застрахованих осіб, то їх ринкова позиція зміцниться, вони матимуть можливість забезпечувати дотримання своїх легітимних прав. Сам позивач може відхилити рішення омбудсмана. Крім того, страховий омбудсман надасть допомогу щодо удосконалення стандартів у страхуванні. А також, працюючи з окремими справами, омбудсман може виявляти слабкі місця у практиці страхових послуг, а також у їх правилах та відносинах на ринку.

Для держави такий інститут омбудсмана з питань майнового страхування також буде вигідним. Перш за все, буде зменшено навантаження на суди, через те, що багато страхових справ вирішуватимуться до передавання в суд. Таке саморегулювання галузі вирішення суперечок розвантажить нагляд за галуззю страхування. Справедливе відношення до застрахованих осіб сприятиме зменшенню необхідності у застереженнях та втручаннях.

Таким чином, можемо стверджувати, що в Україні доречно створити приватний інститут страхового омбудсмана. Він мав би створюватися не державою, а страховими компаніями, які є зацікавленими у розвитку ринку страхування та його високих стандартах. Зарубіжний досвід показує, що кількість страхових компаній-членів інституту страхового омбудсмана постійно зростає.

Література

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: Інформаційно-аналітичний збірник. – Вип. 5 / за ред. П. Т. Саблука та ін. – Київ : ІАЕ, 2002. – 647 с.
2. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич – К. : Знання. – 2005. – 215 с.
3. Барановський О. І. Розвиток страхового бізнесу в Україні / О. І. Барановський. // Фінанси України. – 1996. – № 8. – С. 85–93.
4. Віленчук О. М. Стан та перспективи розвитку екологічного страхування в аграрній сфері / О. М. Віленчук. // Економіка АПК. – 2002. – № 5. – С. 85–90.
5. Внукова Н. Практика страхового бизнеса / Н. Внукова. – Київ : ЛИБРА, 2003. – С. 35–38.
6. Осадець С. С. Страхування / С. С. Осадець. – К. : КНЕУ, 1998. – 528 с.
7. Кривошипник Т. Особливості оцінки ризику при укладанні договорів страхування майна громадян / Т. Кривошипник // Вісник КНЕУ імені Тараса Шевченка. – № 3(156). – 2014. – С. 52–56.
8. Царенко О. В. Види страхування в умовах ринкових перетворень. / О. В. Царенко // Схід. – 2003. – № 2 (52). – С. 26–30.
9. Шахов В. В. Страхование: Учебник для вузов / В. В. Шахов. – М. : Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.
10. Brigham E. F., Gapenski L. C. Intermediate Financial Management, 4-th ed. – The Dryden Press, 1993. – P. 76.
11. Sumitomo Life Insurance Company. 1995 Annual Report. – Japan, Tokyo, 1995. – 43 p.
12. https://pidruchniki.com/13560615/strahova_sprava/strahovi_poslugi_maynovomu_sektori_domogospodarstva.
13. http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/156_52-56.pdf.

References

1. *Ahropromyslovyy kompleks Ukrainy: stan, tendentsii ta perspektyvy rozvytku* [Agroindustrial complex of Ukraine: state, tendencies and prospects of development]: Informatsiyno-analitychnyy zbirnyk. – Vyp. 5 / za red. P. T. Sabluka ta in. – Kyiv : IAE, 2002. – 647 p.
2. Bazylevych V. D. *Strakhova sprava* [Insurance business] / V. D. Bazylevych, K. S. Bazylevych. – K. : Znannia. – 2005. – 215 p.
3. Baranovskyy O. I. *Rozvytok strakhovoho biznesu v Ukraini* [Development of insurance business in Ukraine] / O. I. Baranovskyy. // Finansy Ukrainy. – 1996. – № 8. – P. 85–93.
4. Vilenchuk O. M. *Stan ta perspektyvy rozvytku ekolohichnoho strakhuvannia v ahrarniy sferi* [State and prospects of development of ecology insurance in agrarian sphere] / O. M. Vilenchuk // Ekonomika APK. – 2002. – № 5. – P. 85–90.
5. Vnukova N. *Praktyka strakhovoho biznesa* [Practice of insurance business] / N. Vnukova. – Kyiv : LIBRA, 2003. – P. 35–38.
6. Osadets S. S. *Strakhuvannia* [Insurance] / S. S. Osadets. – K. : KNEU, 1998. – 528 p.
7. Kryvoshypnyk T. *Osoblyvosti otsinky ryzyku pry ukladanni dohovoriv strakhuvannia mayna hromadian* [Features of risk estimation at composing of contracts of property of citizens insurance] / T. Kryvoshypnyk // Visnyk KNEU imeni Tarasa Shevchenka. – № 3(156). – 2014. – P. 52–56.
8. Tsarenko O. V. *Vydy strakhuvannia v umovakh rynkovykh peretvoren* [Types of insurance in the conditions of market transformations] / O. V. Tsarenko // Skhid. – 2003. – № 2 (52). – P. 26–30.

9. Shakhov V. V *Strakhovanie* [Insurance]: Uchebnik dlia vuzov / V. V. Shakhov. – M. : Strakhovoy polis, YuNITI, 1997. – 311 p.

10. Brigham E. F., Gapenski L. C. Intermediate Financial Management, 4-th ed. – The Dryden Press, 1993. – P. 76.

11. Sumitomo Life Insurance Company. 1995 Annual Report. – Japan, Tokyo, 1995. – 43 p.

12. https://pidruchniki.com/13560615/strahova_sprava/strahovi_poslugi_maynovomu_sektori_domogospodarstva.

13. http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/156_52-56.pdf

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

С. М. Онисько, к. э. н., профессор, М. М. Богач, к. э. н., доцент,
Львовский национальный аграрный университет

В статье раскрыто современное состояние функционирования страхового рынка в Украине и обозначены основные проблемы страхования в агропромышленном комплексе страны (АПК). Показано, что современное состояние отношений страхового возмещения убытков и потерь в АПК характеризуется медлительностью, сложностью и противоречивостью относительно своего развития. Спецификой деятельности в АПК является сезонность и зависимость от погодных условий, а, следовательно, для этой сферы экономики характерна высокая степень неопределенности. При таких условиях страховые компании чаще всего реализуют стратегию преимущественных отказов при выплате возмещения, что не позволяет получить выгоду реальному субъекту хозяйствования.

Предложены меры улучшения состояния отечественного страхового рынка, в частности, путем введения института страхового омбудсмена. Выявлено прямые и косвенные преимущества страхового омбудсмана для всех участников страхового рынка. Показано, что страховой омбудсман способствует усовершенствованию стандартов в страховании, обнаруживает слабые места в практике предоставления страховых услуг. Для клиентов страховых компаний выгода будет проявляться в снижении затрат при решении жалоб. Для застрахованных лиц возрастает вероятность обеспечения соблюдения своих законных прав. В отношении государства, то институт омбудсмена по вопросам имущественного страхования снизит нагрузку на суды и уменьшит трансакционные издержки по надзору в отрасли.

Доказана необходимость создания в Украине частного института страхового омбудсмена. При этом утверждается, что субъектом деятельности по его формирование должно выступать не государство, а сами страховые компании, которые заинтересованы в развитии рынка страхования и его высоких стандартах.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая система, страховая деятельность, страхование имущества, страховая защита, обязательное страхование, добровольное страхование, институт омбудсмена.

FEATURES AND PROSPECTS OF ORGANISING INSURANCE ACTIVITY IN AGRIBUSINESS INDUSTRY

S. M. Onisko, Ph. D (Econ.), Professor, M. M. Bohach, Ph. D (Econ.), Associate Professor,
Lviv National Agrarian University

The article reveals the current state of functioning of the insurance market in Ukraine and outlines the main problems of insurance in the country's agribusiness industry. It is shown that the current state of the insurance indemnity in the agribusiness industry is slow, complex and contradictory in its development. The specific feature of activity in agribusiness industry is seasonality and dependence on weather conditions, and therefore, the high degree of uncertainty is characteristic of this sphere of economy. Under such conditions, insurance companies are more likely to implement a strategy of prevailing waivers for repayment, which prevents a real economic entity from receiving profit.

The measures to improve the state of domestic insurance market are proposed, in particular, by introducing the insurance ombudsman institution. The direct and indirect advantages of the insurance ombudsman for all participants in the insurance market are identified. It is shown that the insurance ombudsman promotes the improvement of insurance standards, reveals weaknesses in the practice of providing insurance services. For clients of insurance companies, the benefits will be manifested in reducing costs in resolving complaints. For insured entities, the ability to enforce their legitimate rights increases. Regarding the state, the institution of the property insurance ombudsman will reduce the burden on the courts and reduce the transaction costs of supervision in the industry.

The necessity of establishing a private insurance ombudsman institution in Ukraine is proved. It is stated that it is not the state that should act as the subject of the activity regarding its formation, but the insurance companies themselves that are interested in the development of the insurance market and its high standards.

Keywords: insurance market, insurance system, insurance activity, property insurance, insurance protection, compulsory insurance, voluntary insurance, institute of ombudsman.

Надійшла до редакції 30.10.18 р.

УДК 658

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЯМИ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Яремко А. Д., аспірант, Українська інженерно-педагогічна академія

У статті розглядається адаптивне управління стратегіями формування антикризового потенціалу підприємства. Виявлено, що при здійсненні адаптивного управління підприємством доцільно враховувати елементи впливу макро- та мезосередовища, які включають державне регулювання діяльності, галузеві управлінські впливи, макро- характеристику ринкового середовища. Показано, що на підґрунті реалізації стратегічного підходу в адаптаційному управлінні передбачається вибір стратегії формування антикризового потенціалу через обґрунтування лише одного її варіанту.

Встановлено, що стратегія формування антикризового потенціалу підприємства являє собою комплексну модель дій протягом певного періоду часу, спрямовану на розпізнавання симптомів виникнення кризових явищ, нейтралізацію їх можливих наслідків, забезпечення високого рівня внутрішнього протистояння кризі при різних рівнях впливу зовнішнього середовища. Запропоновано модель, яка націлена на формування і вдосконалення системи адаптивного управління на підприємствах, дозволяє враховувати наявні кризові явища (макро- і мезосередовище, внутрішні бізнес-процеси) шляхом введення в систему складової, що характеризує рівень агресивності зовнішнього середовища.

Використання запропонованого методичного підходу дозволяє на основі порівняння стратегічних альтернатив розробити комплекс заходів адаптивного управління відповідно до встановленого цільовим вектором напряму розвитку підприємства в умовах ресурсних і часових обмежень та передбачає при невідповідності обраної стратегії цільовим орієнтирам, здійснювати перегляд оптимального її вибору. Він дає можливість забезпечити досягнення установлених підприємством адаптивних орієнтирів шляхом об'єднання в єдиний процес послідовність дій щодо розробки стратегії формування антикризового потенціалу та врахування рівня внутрішнього протистояння впливу кризі, рівня впливу зовнішнього середовища та рівня антикризового потенціалу.

© 2018. Yaremko A. D. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Ключові слова: адаптація, адаптивне управління, стратегія, антикризовий потенціал, підприємство, зовнішнє та внутрішнє середовище, адаптивна здатність.

Постанова проблеми. Трансформація умов господарювання підприємств суттєво впливає на всі види їхньої діяльності та систему управління, що обумовлює потребу в використанні відповідних підходів до удосконалення реагування на впливи зовнішнього середовища. Це доцільно здійснювати з використанням не тільки традиційних методів та прийомів управління, але й органічно поєднувати із адекватними ситуації специфічними задля попередження загроз та небезпек.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання адаптивного управління відображені у працях таких науковців, як Агафонова М. С. [1], Галушко Є. С., Галушко С.А. [4], Грунін О. А., Куприн А. А. [5], Коритько Т. Ю. [8], Кравченко О. [9], Кудлаєнко С. В. [10], Орлова К. Є. [12], Харитонова А. В. [16] та інших. Теоретичні і практичні аспекти формування антикризового потенціалу підприємства розглядали вчені Ареф'єв С. О. [2], Ареф'єва О. В., Прохорова Ю. В. [3], Єпіфанова І. Ю. [6], Коваленко, В. В., Суганяка М. В., Фучеджи В. І. [7], Пілецька С. Т. [13], Тимошенко О. В. [15], Штангрет А. М. [17] та інших.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є розробка методичного підходу щодо визначення стратегії формування антикризового потенціалу підприємств, яка враховує рівень внутрішнього протистояння впливу кризі, рівень впливу зовнішнього середовища, рівень антикризового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. При здійсненні адаптивного управління підприємством доцільно враховувати елементи впливу макро- та мезосередовища, які включають державне регулювання діяльності, галузеві управлінські впливи, макро- характеристику ринкового середовища. Реагування на них обумовлює формування комплексу адаптивних дій, що охоплює основні зовнішні та внутрішні характеристики та ґрунтується на системному аналізі і оцінюванні специфічних характеристик та конкурентних переваг (рис. 1).

Вибір стратегії формування антикризового потенціалу здійснюється керівництвом підприємства на основі проведеного стратегічного аналізу в як етапу адаптивного управління. Органічне поєднання елементів стратегічного і адаптивного управління дозволяє більш повно реалізовувати функцію передбачення, оскільки об'єктом дослідження та формування є антикризовий потенціал підприємства. Так, у місії і стратегічному баченні підприємством повинно бути підкреслена прихильність до стійкого розвитку, спрямованість на освоєння, розробку і реалізацію інноваційної технології та товари, що ґрунтується, в першу чергу, на створенні попиту на нові якісні характеристики продукції, а, в другу, на адаптаційної здатності підприємства пристосуванні до потреб споживача В даному контексті відбувається поєднання переваг та змістовної насиченості етапів стратегічного адаптивного управління.

Спираючись на адаптаційну здатність підприємства, мета стратегії формування антикризового потенціалу повинна бути спрямована на вдосконалення системи адаптивного управління антикризовим потенціалом за рахунок більш ефективного використання фінансових, трудових та виробничих ресурсів через удосконалення відповідної системи забезпечення. Властивості ресурсів та можливостей підприємства обумовлюють швидкість реагування на зміни та пристосовуваність до необхідності удосконалення управлінських та технологічних процесів.

Оскільки реалізації стратегічного підходу в адаптаційному управлінні передбачає вибір стратегії формування антикризового потенціалу через обґрунтування лише одного її варіанту. Оптимальний варіант стратегії формування антикризового потенціалу в даному контексті передбачає своєчасне і адекватне реагування підприємства на зміни у зовнішній і внутрішньому середовищі. У зв'язку з цим істотне значення має оцінювання конкурентного середовища ринку машинобудування та їх участь у відповідному сегменті цього ринку із використанням більш повної та достовірної інформації.

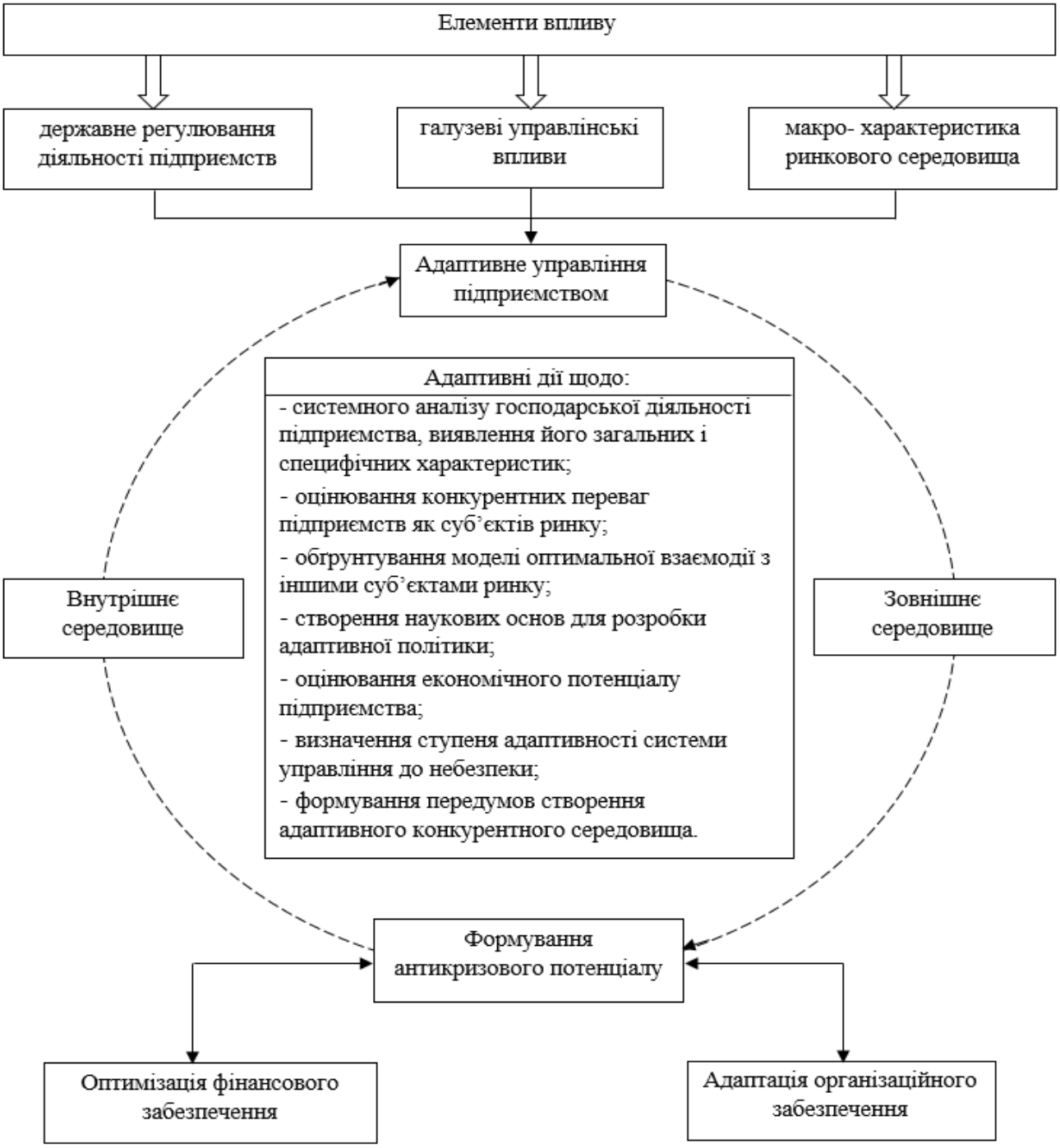


Рис. 1. Елементи впливу на систему адаптивного управління при формуванні антикризового потенціалу

Стратегія формування антикризового потенціалу підприємства являє собою комплексну модель дій протягом певного періоду часу, спрямовану на розпізнавання симптомів виникнення кризових явищ, нейтралізацію їх можливих наслідків, забезпечення високого рівня внутрішнього протистояння кризі при різних рівнях впливу зовнішнього середовища.

Оскільки застосування адаптивного управління при оптимізації портфелю стратегій формування антикризового потенціалу підприємства, то необхідно сформулювати перелік стратегій можливих до імплементації в діяльність суб'єкта господарювання, а саме:

– стратегія зростання, яка передбачає збільшення вартості підприємства через проникнення і захоплення нових ринків або їхніх сегментів. Зазвичай дана стратегія

формується підприємствами, які мають стійку перспективу збільшення частки існуючого ринку і достатні для інвестиційного прориву ресурси;

– стратегія стабільності включає, переважно, зосередження на виборі критеріїв подальшої діяльності на існуючих напрямках функціонування і їхня організаційно-фінансова підтримка. Вона використовується підприємствами в умовах, коли стратегія зростання неприйнятна в силу зовнішніх обставин із-зі неможливості проведення необхідних адаптаційних заходів, або в разі, коли підприємство задоволено досягнутими результатами, оскільки ринок не розвивається. Стратегія стабільності дозволяє знизити витрати на можливі удосконалення складових комерційно-виробничої діяльності та втрати керованості, контролю за нею;

– стратегія виживання – це стратегія, яка спрямована на підтримання існуючих ринкових умов з метою збереження існуючих параметрів діяльності. Використовується підприємствами в умовах низького рівня антикризового потенціалу, незначних наявних ресурсів для здійснення маневрування ними, досить низького рівня конкурентоспроможності для забезпечення реалізації своїх цілей;

– стратегія адаптації – включає сукупність цілеспрямованих дій на вибір складових підприємства, які мають адаптаційну здатність до наявних впливів ринкового середовища задля підтримання своїх конкурентних позицій через формування антикризового потенціалу, яка спрямована на швидке виявлення і ліквідацію негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з активним залученням усіх зацікавлених сторін, також полягає в прагненні забезпечити максимальний обсяг необхідних ресурсів та джерел їх формування.

Розробка плану стратегічних заходів реалізація адаптивного управління передбачає формування основних напрямків, цілей і завдань, визначення заходів щодо їх реалізації, термінів виконання та відповідальних виконавців. Джерелами фінансування плану стратегічних заходів можуть бути як власні кошти (прибуток, амортизаційні відрахування), позикові кошти (кредити банків, комерційні кредити), так і інвестиційні ресурси як основи впровадження нових технологій та підвищення якості продукції.

Стратегія формування антикризового потенціалу підприємства, як і будь-яка стратегія бізнесу, для того, щоб бути успішною, повинна спиратися на свій потенціал, завдяки якому забезпечується розвиток та подальше економічне зростання. Від процесу вибору і обґрунтування оптимальної стратегії, яка враховує як внутрішні, так і зовнішні чинники, залежить рівень антикризового потенціалу підприємства та є основою для впровадження сучасних методів в системі операційного управління (рис. 2).

Запропонована модель націлена на формування і вдосконалення системи адаптивного управління на машинобудівних підприємствах. Вона дозволяє враховувати наявні кризові явища (макро- і мікросередовище, внутрішні бізнес-процеси) шляхом введення в систему складової, що характеризує рівень агресивності зовнішнього середовища. Саме такий підхід дозволить забезпечувати сталий розвиток підприємства у перспективі та створить засади застосування методів і механізмів адаптивного управління задля підтримання рівноважного стану у довгостроковій перспективі. Як показує практика діяльності підприємств, процес вибору найбільш оптимальної стратегії формування антикризового потенціалу визначається його можливостями (рис.3).

Так, в умовах зовнішньої нестабільності рівня E_1 можливий перелік вибраних стратегій, що забезпечують запланований успіх: від S^1_0 до S^1_n. Якщо підприємство обирає стратегію S^1_F, і вона найкраще відповідає її цілям, то успіх підприємства в зовнішньому середовищі буде залежати від здатності протистояти впливу кризовим явищам, тобто спиратись на антикризовий потенціал. Разом з тим, поки рівень зовнішньої нестабільності зберігається для підприємства характерним значення E_1, то успішна реалізація стратегії вимагає задіяння можливостей C^1_F та C^1_M. Якщо з аналізу факторів нестабільності можна зробити висновок, що в подальшому її рівень буде підвищуватися (або знижуватися) до точки E_2, то значення найкращих для підприємства стратегій будуть розташовуватися між точками S_0^2 і S_n^2.

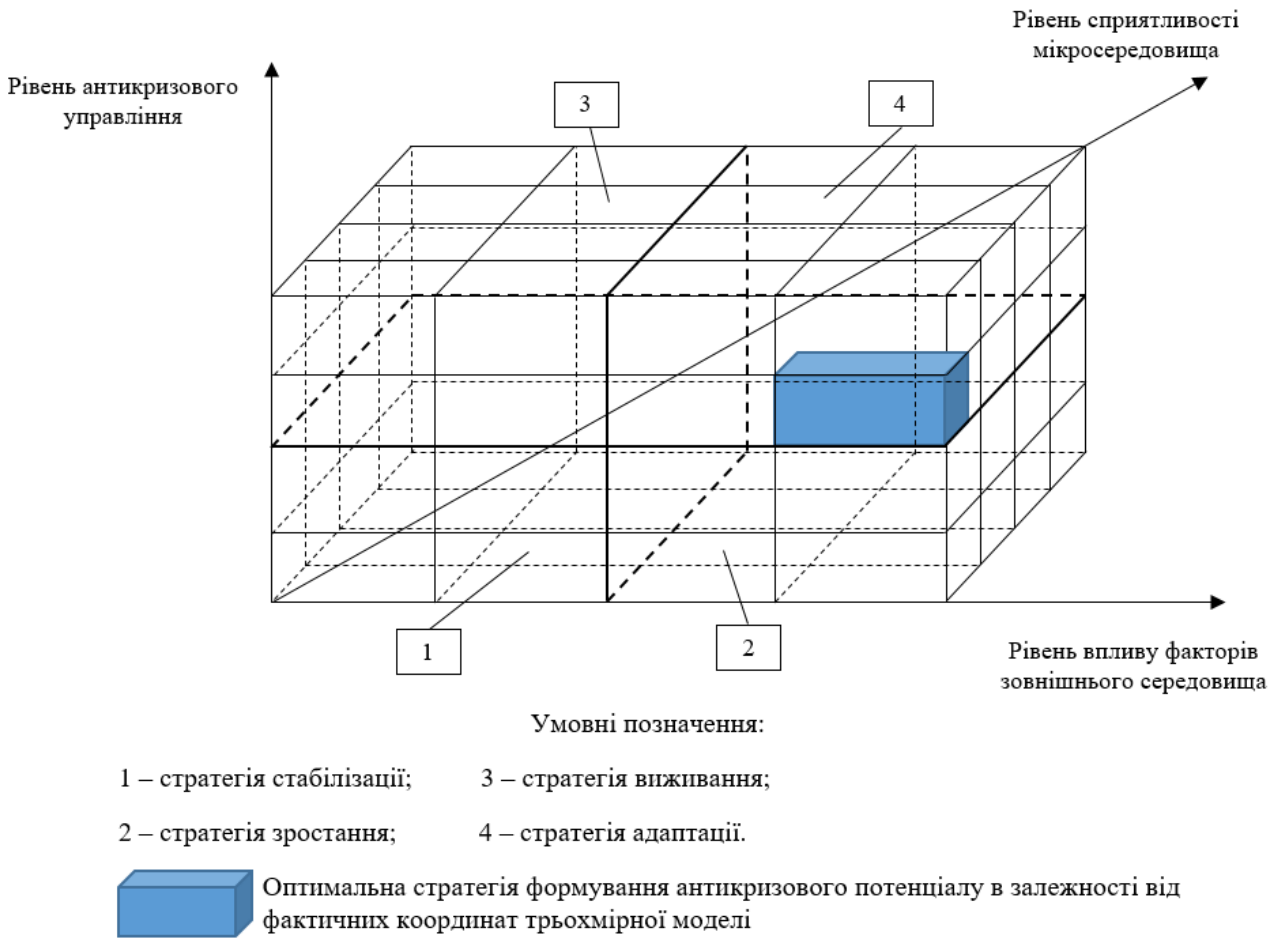


Рис. 2. Модель вибору оптимальної стратегії формування антикризового потенціалу підприємств

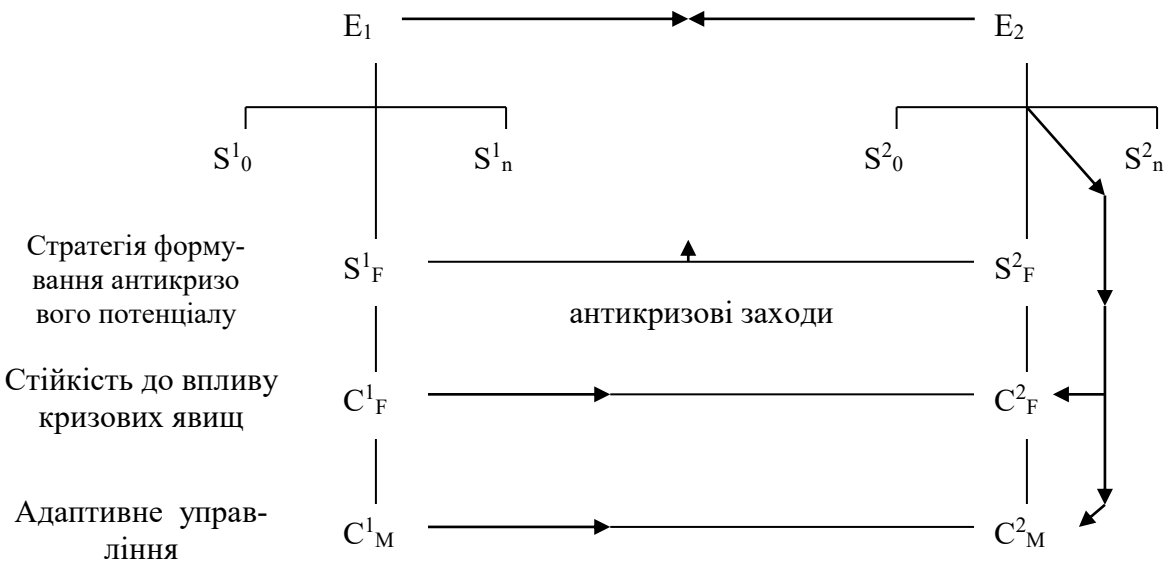


Рис. 3. Можливі сценарії стратегії формування антикризового потенціалу підприємства з урахуванням впливу зовнішніх факторів

Джерело: Складено на основі [11]

В результаті підприємство повинне буде не тільки перейти до стратегії S^2_F, але і реалізовувати можливості C^2_F і C^2_M. Це дозволяє заздалегідь ідентифікувати можливі сценарії стратегій підприємства вже на ранньому етапі прогнозування, і, відбирати з них такі, реалізація яких є найбільш вірогідною до імплементації. Крім того, при реалізації вірно обраної стратегії формування антикризового потенціалу підприємства одночасно підвищується рівень його внутрішньої стійкості до впливу кризових явищ.

При виборі стратегії формування антикризового потенціалу, з урахуванням визначених у табл. 1 можливих оцінок детермінантів (висока, досить висока, середня, нижче середньої, низька), а також їх різних комбінацій представляється можливим формування портфелю альтернативних стратегій. Здатність до адаптації може спостерігатись на стадіях пасивного, сприятливого помірного впливів, якщо має місце агресивний і неконтрольований вплив, то спочатку треба нівелювати загрози через антикризовий потенціал підприємства та перевести їх у попередньо перераховані рівні, застосовуючи елементи адаптивного управління.

Таблиця 1

Критерії можливих значень ключових детермінант стратегії формування антикризового потенціалу підприємств

Ключові детермінанти	Можливі оцінки				
Рівень впливу факторів зовнішнього середовища (Іввс)	$Іввс_1$	$Іввс_2$	$Іввс_3$	$Іввс_4$	$Іввс_5$
	Пасивний вплив (дуже низький)	Сприятливий вплив (Низький)	Помірний вплив (середній)	Агресивний вплив (високий)	Не контрольований вплив (дуже високий)
Рівень антикризового потенціалу (Рівень внутрішнього протистоянні впливу кризі) ($І_{АП}$)	$І_{АП1}$	$І_{АП2}$	$І_{АП3}$	$І_{АП4}$	$І_{АП5}$
	Дуже високий	Високий	Середній	Низький	Дуже низький
Рівень сприятливості мікросередовища (П)	$П_1$	$П_2$	$П_3$	$П_4$	$П_5$
	Дуже високий	Високий	Середній	Низький	Дуже низький

Сукупність детермінантів стратегії формування антикризового потенціалу, які вказують напрямок руху від стратегії виживання до стратегії зростання, складено матрицю, на основі якої відбувається вибір оптимальної стратегії при адаптивному управлінні підприємством. Це дозволяє зменшити ризики та оптимізувати витрати на застосування стратегії у комерційно-виробничій діяльності і створити передумови впровадження інноваційних технологій і продуктів.

Загальний вплив детермінант стратегії необхідно розраховувати шляхом підсумку балів кожної і-ої детермінанти на основі наступної шкали оцінки (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала оцінки сукупності детермінант стратегії формування антикризового потенціалу підприємств

Можливий стан і-ої детермінанти стратегії	Кількість балів, які присвоюються і-ої детермінанті стратегії
Дуже високий	5
Високий	4
Середній	3
Низький	2
Дуже низький	1

Оцінка сукупності детермінант дозволяє визначити оптимальну стратегії формування антикризового потенціалу – виживання, адаптації, стабілізації та зростання відповідно до інтенсивності впливів середовища і адаптивної здатності підприємства. Відповідно до розробленого методичного підходу щодо стратегії формування антикризового потенціалу, чим більше значення впливу сукупності детермінант, тим вищий якісний рівень стратегії. Матриця детермінантів стратегії формування антикризового потенціалу підприємства наведена на рис. 4.

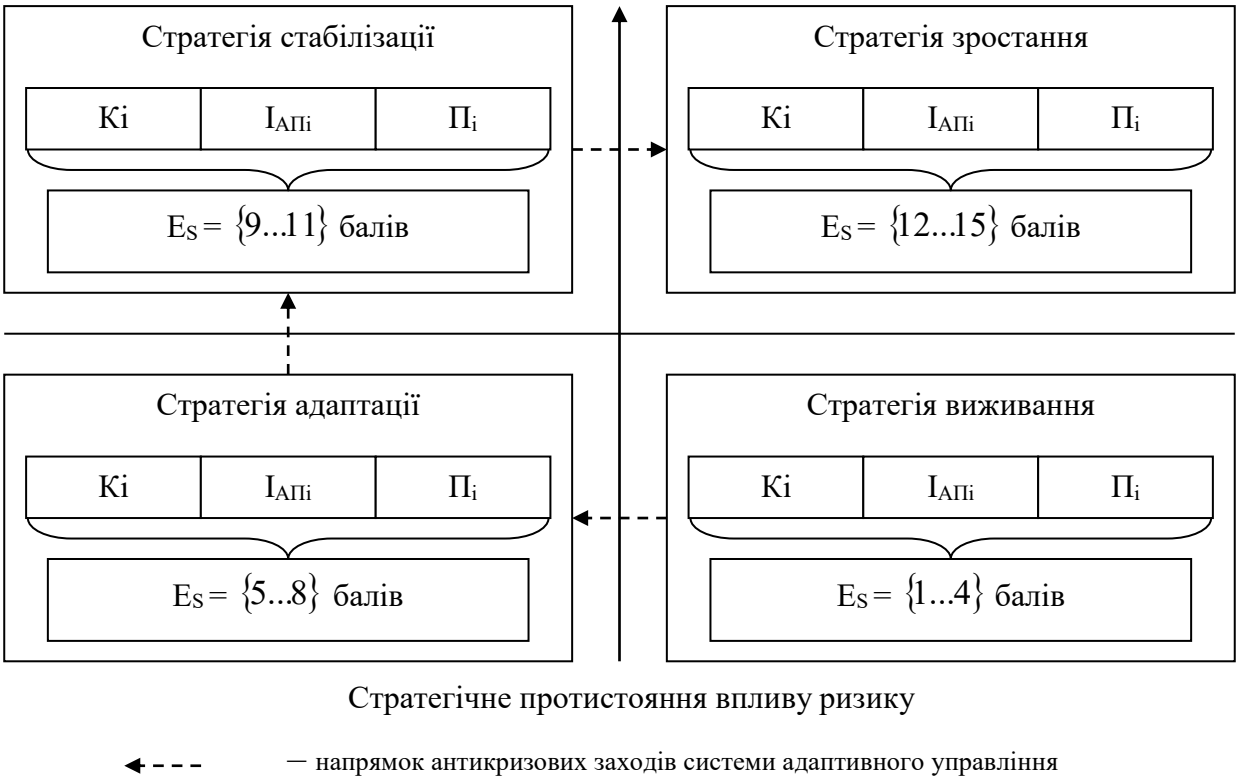
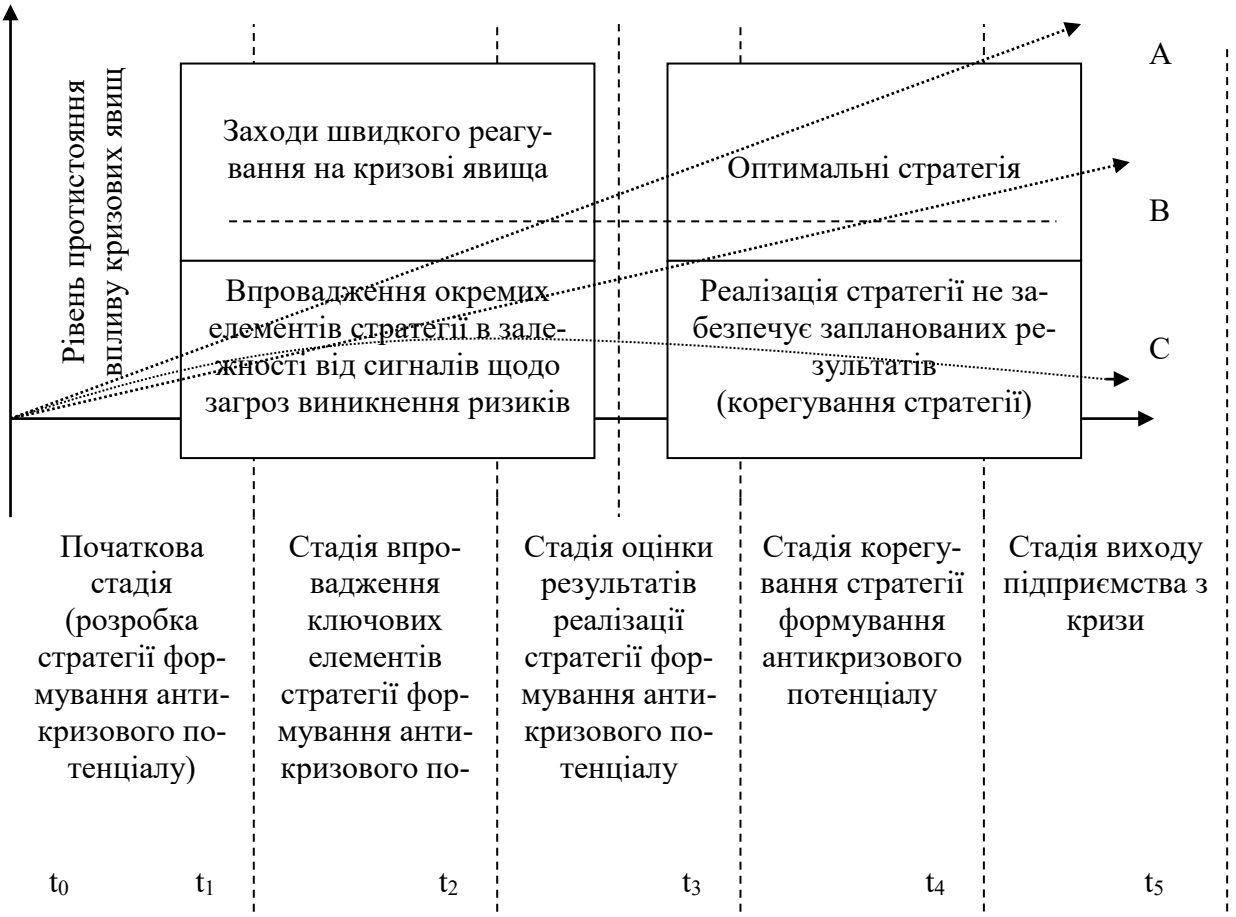


Рис. 4. Матриця детермінантів стратегії формування антикризового потенціалу підприємств

В процесі реалізації заходів адаптивного управління визначаються майбутні конкурентні переваги, необхідні підприємству для його сталого і ефективного функціонування. Для цього доцільно впроваджувати контрольні дії на визначених параметрах обраної стратегії, що сприятиме успішному функціонуванню і плануванню ресурсів і можливостей здійснення антикризових заходів.

Для реалізації стратегії формування антикризового потенціалу підприємств пропонується матриця, що відображає основні етапи даного процесу з урахуванням рівня протистояння до впливу кризових явищ та стадій розгортання кризи (рис. 5). Ґрунтуючись на результатах проведеної оцінки рівня впливу кризових явищ, а також з огляду на фактичний рівень антикризового потенціалу пропонується визначати фази розвитку кризової ситуації, ідентифікація фази розвитку кризової ситуації на підприємстві визначається в залежності від координат матриці.



Примітки: А – крива швидкого покращення функціонування підприємств як результат оптимального вибору стратегії формування антикризового потенціалу (біль ефективний вектор);
В – крива оптимального впровадження стратегічних антикризових рішень у відповідності з обраною стратегією (оптимальний вектор);
С – крива не вірно обраної стратегії формування антикризового потенціалу (критичний вектор)

Рис. 5. Матриця реалізації стратегії формування антикризової стратегії підприємств

З метою забезпечення успішності реалізації на даному етапі визначається перелік заходів адаптивного управління і складові механізму реалізації стратегії формування антикризового потенціалу підприємств, відповідно до вимог турбулентного зовнішнього середовища на основі системного підходу. Заходи адаптивного управління доводиться до працівників, які забезпечують відповідність обраної стратегії цільовим орієнтирам діяльності підприємства враховуючи взаємозв'язки і пріоритети діяльності, а також підтримку вибраної конкурентної позиції в кожному сегменті ринку. При цьому, за умови відсутності відхилень здійснюється впровадження стратегії формування антикризового потенціалу в практичну діяльність підприємства з її поточним коригуванням і відповідним контролем реалізації.

Представлена матриця дозволяє також оцінити вибір стратегії формування антикризового потенціалу, оптимальність впровадження стратегічних антикризових рішень відповідно до обраної стратегії, а також ви-

значити основні дії за умови невірного вибору стратегії (вектор С). Отже, чим вище рівень фактичного протистояння впливу кризі, тим більше рівень антикризового потенціалу мають підприємства в процесі просування по кривій швидкого поліпшення функціонування, що є результатом оптимального вибору стратегії, що підтверджує необхідність застосовувати методи адаптивного управління.

Висновки. Таким чином, запропонований методичний підхід, який об'єднує в єдиний процес послідовність дій щодо розробки стратегії формування антикризового потенціалу підприємств, на відміну від існуючих розробок, враховує рівень внутрішнього протистояння впливу кризі, рівень впливу зовнішнього середовища, рівень антикризового потенціалу. Це дозволяє на основі порівняння стратегічних альтернатив розробити комплекс заходів адаптивного управління відповідно до встановленого цільовим вектором розвитку підприємства в умовах ресурсних і часових обмежень. У разі встановлення невідповідності обраного стратегії цільовим орієнтирам, здійснюється перегляд оптимального її вибору.

Література

1. Агафонова М. С. Развитие механизма управления адаптацией промышленного предприятия / М. С. Агафонова // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 11. – С. 71–72.
2. Ареф'єв С. О. Ефективність процесів антикризового управління під час перетворень / С. О. Ареф'єв // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія: Економіка. 2013. – №14. – Вип. 266. – С. 10–18.
3. Ареф'єва О. В. Антикризове фінансове управління підприємством: монографія. / О. В. Ареф'єва, Ю. В. Прохорова. – Львів : УАД, 2011. – 249 с.
4. Галушко Є. С. Обоснование организационно–экономического механизма адаптации предприятия / Є. С. Галушко, С. А. Галушко // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 130/2012. Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2012. – С. 43–47.
5. Грунін О. А. Формування адаптивності систем управління організацією підприємницького типу / О. А. Грунін, А. А. Куприн. – СПб: «Астеріон», 2010. – 188 с.
6. Єпіфанова І. Ю. Сутність антикризового управління підприємства [Електронний ресурс] / І. Ю. Єпіфанова, Н. О. Оранська // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип.2. – С. 265–269. – Режим доступу: htts. //economyandsociety.in.ua/
7. Коваленко, В. В. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання: монографія / В. В. Коваленко, М. В. Суганяка, В. І. Фучеджи. — Одеса:, 2013. – 381 с.
8. Коритько Т. Ю. Економічний механізм адаптації підприємства. / Т. Ю. Коритько // Зб. наук. праць Донецького державного університету управління.– 2013. – Том 14. – С. 90–97.
9. Кравченко О. Принципи побудови адаптивної системи управління підприємства в умовах нестабільності економіки / О. Кравченко // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Скрія «Економіка і управління». – 2010. – Випуск 15. – С. 213–218.
10. Кудлаєнко С. В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємств» / С. В. Кудлаєнко // Вісник ХНУ, 2009. – № 5. – С. 172–174.
11. Міжнародний менеджмент: навч. пос. / Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півторак М. В. та ін. – Київ : Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
12. Орлова К. Є. Визначення механізму адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища / К. Є. Орлова // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково–виробничий журнал. – 2011. – № 5. – С. 174–178.
13. Пілецька С. Т. Антикризове управління економічною стійкістю промислового авіапідприємства: монографія / С. Т. Пілецька. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 320 с.
14. Погорєлов Ю. С. Моделювання розвитку підприємства / Ю. С. Погорєлов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 51–59.
15. Тимошенко О. В. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства / О. В. Тимошенко, О. Ю. Буцька, Ф. Х. Сафарі // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ, Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. – Том 23. – № 2. – С. 187–192.
16. Харитонова А. В. Основные направления механизма адаптации на металлургическом предприятии / А. В. Харитонова – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://teoria–practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2011/7/ekonomika/haritonova.pdf
17. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством : навч. пос. / А. М. Штангрет, О. І. Копилюк. – К. : Знання, 2007. – 335 с.

References

1. Ahafonova M. S. *Razvitie mehanizma upravleniya adaptatsiey promyshlennogo predpriyatiya* [Development of the mechanism for managing the adaptation of an industrial enterprise] / M. S. Ahafonova // Successes of modern science, 2011. – №11. – P. 71–72.
2. Arefiev S. O. *Efektyvnist protsesiv antykryzovoho upravlinnia pid chas peretvoren* [Efficiency of crisis management processes during transformations] / S. O. Arefiev // Collection of scientific works of the Donetsk State University of

Management. Series: Economics. – 2013. – № 14. – Vol. 226. – P. 10–18.

3. Arefieva O. V. *Antykryzove finansove upravlinnia pidpryiemstvom* [Anticrisis financial management of the enterprise] / O. V. Arefieva, Yu. V. Prokhorova – Lviv : Ukrainian Academy of Printing – 2011. – 249 p.

4. Halushko Ye. S. *Obosnovanie organizatsionno–ekonomicheskogo mehanizma adaptatsii predpriyatiya* [Justification of the organizational and economic mechanism of adaptation of the enterprise]. / Ye. S. Halushko, S. A. Halushko // Journal of the Sevastopol National Technical University. – Vol. 130. – Sevastopol, 2012. P. 43-47.

5. Hrunin O. A. *Formuvannia adaptyvnosti system upravlinnia orhanizatsiieiu pidpryiemnytskoho typu* [Formation of the adaptability of management systems by an enterprise type] / O. A. Hrunin, A. A. Kupryn. – St. Petersburg : «Asterion», 2010. – 188 c.

6. Yepifanova I. Iu. *Sutnist antykryzovoho upravlinnia pidpryiemstva* [The essence of the crisis management of the enterprise] (electronic journal) / I. Yu. Yepifanova, N. O. Oranska N. O. // Ekonomika I suspilstvo. – 2016. – Vol. 2. – P. 265–269. Available at: htts. //economyandsociety.in.ua/

7. Kovalenko V. V. *Antykryzove finansove upravlinnia v systemi subiektiv ekonomichnoi diialnosti: metody ta instrumenty otsiniuvannia* [Anti-crisis financial management in the system of subjects of economic activity: methods and tools of evaluation] / V. V. Kovalenko, M. V. Suhaniaka, T. Yu. Fuchedzhy. – Odesa, 2013. – 381 p.

8. Korytko T. Yu. *Ekonomichnyi mekhanizm adaptatsii pidpryiemstva* [Economic mechanism of enterprise adaptation]. / T. Yu. Korytko // Collection of scientific works of the Donetsk State University of Management. Series: Economics. – 2013. – Vol. 14. – P. 90–97.

9. Kravchenko O. *Pryntsypy pobudovy adaptyvnoi systemy upravlinnia pidpryiemstva v umovakh nestabilnosti ekonomiky* [Principles of construction of an adaptive enterprise management system in the conditions of instability of the economy] / O. Kravchenko // Collection of scientific works of the Donetsk State University of Management. Series: Economics, – 2010. – Vol. 13. – P. 213–218.

10. Kudlaienko S. V. (2009) *Teoretychni osnovy poniattia «adaptatsiia pidpryiemstv»* [Theoretical basis of the concept of «adaptation of enterprises»] / S. V. Kudlaienko // Journal of Khmelnitsky National University. – 2009. – №14. – P. 172–74.

11. *Mizhnarodnyi menedzhment* [International management] / P. I. Yukhymenko, L. P. Hatska, M. V. Pivtorak. – Kyiv : Center for Educational Literature, 2011. – 488 p.

12. Orlova K. Ye. *Vyznachennia mekhanizmu adaptatsii pidpryiemstv do umov zovnishnoho seredovyshcha* [Determination of the mechanism of adaptation of enterprises to the conditions of the environment]. / K. Ye. Orlova. // Innovative economy: All-Ukrainian scientific and production magazine, 2011. – №5. – P. 174–178.

13. Piletska S. T. *Antykryzove upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu promyslovoho aviapidpryiemstva* [Anticrisis management of the economic stability of the industrial airline company] / S. T. Piletska. – Kyiv : Center for Educational Literature, 2014. – 320 p.

14. Pohorielov Yu. S. *Modeliuvannia rozvytku pidpryiemstva* [Modeling enterprise development]. / Yu. S. Pohorielov // Actual problems of the economy. – 2009. – № 10. – P. 51–59.

15. Tymoshenko O. V. *Antykryzove upravlinnia yak peredumova pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva* [Anticrisis management as a prerequisite for improving the efficiency of the enterprise]. / O. V. Tymoshenko, O. Iu. Butska, F. Kh. Safari. – Ternopil : Publishing and Printing Center of Ternopil National University of Economics, 2016. – Vol. 23. – № 2. – P. 187–192.

16. Kharytonova A. V. *Osnovnyie napravleniya mehanizma adaptatsii na metallurgicheskom predpriyatii* [The main directions of the adaptation mechanism at the metallurgical plant] (electronic journal) / A. V. Kharytonova. – 2011. – Available at: http://teoria–practica.ru/rus/files/ arhiv_zhurnala/2011/7/ekonomika/haritonova.pdf

17. Shtanhret A. M. *Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom* [Anticrisis management of the enterprise]. / A. M. Shtanhret, O. I. Kopyliuk. – Kyiv : Knowledge. 2007. – 335 p.

АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЯМИ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Д. Яремко, аспирант, Украинская инженерно-педагогическая академия

В статье рассматривается адаптивное управление стратегиями формирования анти кризисного потенциала предприятия. Выявлено, что при осуществлении адаптивного управления предприятием целесообразно учитывать элементы влияния макро- и мезосреды, включающие государственном регулировании деятельности, отраслевые управленческие воздействия, макро- характеристику рыночной среды. Показано, что на основе реализации стратегического подхода в адаптационном управлении предполагается выбор стратегии формирования антикризисного потенциала через обоснование лишь одного ее варианта. Установлено, что стратегия формирования антикризисного потенциала предприятия представляет собой комплексную модель действий в течение определенного периода времени, направленную на

распознавание симптомов возникновения кризисных явлений, нейтрализацию их возможных последствий, обеспечения высокого уровня внутреннего противостояния кризису при различных уровнях воздействия внешней среды. Предложена модель, которая нацелена на формирование и совершенствование системы адаптивного управления на предприятиях, позволяет учитывать имеющиеся кризисные явления (макро- и мезосреда, внутренние бизнес-процессы) путем введения в систему составляющей, характеризующей уровень агрессивности внешней среды.

Использование предложенного методического подхода позволяет на основе сравнения стратегических альтернатив разработать комплекс мер адаптивного управления в соответствии с установленным целевым вектором направления развития предприятия в условиях ресурсных и временных ограничений и предусматривает при несоответствии выбранной стратегии целевым ориентирам, осуществлять просмотр оптимального ее выбора.

Он дает возможность обеспечить достижение установленных предприятием адаптивных ориентиров путем объединения в единый процесс последовательность действий по разработке стратегии формирования антикризисного потенциала и учета уровня внутреннего противостояния влиянию кризиса, уровня воздействия внешней среды и уровня антикризисного потенциала в пределах адаптивной системы управления.

Ключевые слова: адаптация, адаптивное управление, стратегия, антикризисный потенциал, предприятие, внешнюю и внутреннюю среду, адаптивная способность.

ADAPTIVE ADMINISTRATION OF ANTI-CRISIS POTENTIAL FORMING STRATEGIES FOR ENTERPRISE

A. D. Yaremko, postgraduate student, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

The article deals with the adaptive management of strategies of forming anti-crisis potential of the enterprise. It is established that, while implementing adaptive enterprise management, it is advisable to take into account the elements of influence of macro- and meso-environments, which include state regulation of activity, sectoral management influences, macro-characteristics of market environment. It is shown that, on the basis of realization of the strategic approach in adaptive management, the strategy of forming an anti-crisis potential is foreseen by substantiating only one variant. It is established that the strategy of forming the crisis-proof potential of the enterprise is a complex model of actions within a certain period of time, aimed at recognizing the symptoms of crisis phenomena, neutralizing their possible consequences, ensuring a high level of internal confrontation of the crisis at different levels of influence of the external environment. The model proposes the formation and improvement of the system of adaptive management of enterprises, which allows to analyze the existing crisis phenomena (macro and meso-environments, internal business processes) by introducing a system of assembly that characterizes the level of aggressiveness of external environment.

The use of the proposed methodological approach allows, on the basis of comparison of strategic alternatives, to develop a set of measures of adaptive management in accordance with the target vector of the direction of development of the enterprise in the conditions of resource and time constraints, and provides the possibility of reviewing optimal choice that when the selected strategy is not in accordance with the target guidelines.

It provides an opportunity to ensure the achievement of adaptive guidelines established by the company by combining the sequence of actions into a single process while developing a strategy for the formation of anti-crisis potential and taking into account the level of internal resistance to crisis, the level of influence of the environment and the level of anti-crisis potential within an adaptive control system.

Keywords: adaptation, adaptive management, strategy, anti-crisis potential, enterprise, external and internal environment, adaptive ability.

Надійшла до редакції 25.11.18 р.

УДК 658.014.1

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ю. В. Ус, к. е. н., доцент, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, usyuliya@ukr.net
Г. В. Кузнецова, здобувач, Українська інженерно-педагогічна академія, ekon@uipa.edu.ua

У статті запропоновано методичний підхід до формування інформаційно-аналітичного забезпечення антикризового управління промисловими підприємствами. Формування напрямів розвитку антикризового управління промисловими підприємствами є однією з найактуальніших у процесі реформування економіки та виходу України з економічної кризи, адже ефективна діяльність промислового підприємства є предметом уваги великого кола учасників виробничого процесу, які зацікавлені у позитивних результатах його функціонування.

За результатами проведеного дослідження розроблено методичний підхід до формування інформаційно-аналітичного забезпечення антикризового управління промисловими підприємствами, за допомогою якого проведено аналіз діяльності промислових підприємств. Результати аналізу свідчать про те, що розглянуті промислові підприємства мають задовільний та низький рівень ефективності діяльності. Це свідчить про те, що необхідно розробляти та впроваджувати заходи з антикризового управління промисловими підприємствами, використовуючи стратегічні контролінгові механізми для виходу з кризи та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Визначення стану діяльності промислових підприємств, наукове обґрунтування основних критеріїв та показників його визначення, встановлення місця цієї оцінки в системі антикризового управління на засадах контролінгу, сприятиме прогресивній інтеграції промислового підприємства у світову спільноту.

Ключові слова: антикризове управління, контролінг, промислові підприємства, аналіз діяльності, оцінка діяльності, стратегія.

Постанова проблеми. Ринкова трансформація вимагає від вітчизняних промислових підприємств формування інноваційних підходів до оцінки їх стану, визначення необхідності та значущості антикризового управління. Розвиток промислового підприємства, удосконалення виробництва та підвищення його ефективності безпосередньо пов’язані з формуванням інформаційно-аналітичного забезпечення їх антикризового управління.

Проблема формування напрямів розвитку антикризового управління промисловими підприємствами стала однією з найактуальніших у процесі реформування економіки та виходу України з економічної кризи, адже ефективна діяльність промислового підприємства є предметом уваги великого кола учасників виробничого процесу, які зацікавлені у позитивних результатах його функціонування. На підставі доступної інформаційно-аналітичної інформації є можливість оцінити стан діяльності промислового підприємства, особливого значення набуває розрахунок кількісних і якісних показників, що характеризують його ефективність, здатність раціонально використовувати ресурси для підвищення рівня конкурентоспроможності. Тому важливим є обґрунтування методичного забезпечення оцінки стану діяльності промислових підприємств, яке було б основою для формування напрямів розвитку антикризового управління в сучасних умовах господарювання.

© 2018. Us Yu. V., Kuznetsova V.H. . Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Визначення стану діяльності промислових підприємств, наукове обґрунтування основних критеріїв та показників його визначення, встановлення місця цієї оцінки в системі антикризового управління на засадах контролінгу, сприятиме прогресивній інтеграції промислового підприємства у світову спільноту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, пов'язані з оцінкою стану діяльності промислових підприємств для формування напрямів розвитку антикризового управління є об'єктом дослідження значної кількості науковців, зокрема, І. Ансоффа [1], В. Винокурова [2], Л. Москаленко [3], М. Кизима [5], М. Потрера [5], В. Пономаренка [4], В. Прохорової [6, 7], О. Тридіда [4], А. Томпсона [8],О. Хринюк [3], Н. Хрущ [10], В. Чобіток [7] та ін.

Аналіз економічної літератури та існуючих законодавчо затверджених методичних розробок показав, що на сьогодні немає єдиного підходу до визначення стану діяльності промислових вітчизняних підприємств.

Існують протиріччя у встановлені системи показників оцінки діяльності промислових підприємств, принципів та критеріїв їх відбору, що є основою щодо подальшого формування напрямів розвитку антикризового управління.

Формулювання мети статті. Метою статті є проведення аналітичного забезпечення формування антикризового управління промисловими підприємствами в сучасних перманентних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розвиток промислових підприємств в сучасних умовах господарювання залежить від формування антикризового управління шляхом раціонального й ефективного використання ресурсів.

Для забезпечення максимальної ефективності антикризового управління промисловими підприємствами в сучасних мінливих умовах необхідно удосконалювати методичне забезпечення оцінки стану діяльності підприємств.

Також необхідно враховувати в процесі оцінки діяльності промислових підприємств те, що для забезпечення прогресивного розвитку використовуються підприємствами внутрішні та зовнішні ресурси.

При формуванні управлінських рішень щодо антикризового управління промисловими підприємствами необхідно враховувати на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство: заснування, зрілості; сталого розвитку, реорганізації, ліквідації. Важливими можуть бути також і зміни, спричинені розвитком галузі, в якій функціонує підприємство.

Система антикризового управління промисловими підприємствами охоплює всі сфери діяльності і на підставі цього допомагає планувати механізми розвитку, тобто підвищувати рівень конкурентоспроможності промислових підприємств.

Методичний підхід до формування інформаційно-аналітичного забезпечення антикризового управління промисловими підприємствами складається з трьох етапів (рис.1).

На підготовчому етапі формуються складові (виробнича, управлінська, інноваційно-інвестиційна, маркетингова, кадрова) та їх показники інформаційно-аналітичного забезпечення антикризового управління промисловими підприємствами.

На основному етапі складаються із вибору промислових підприємств для проведення аналізу їх діяльності (табл. 1) та обробки інформаційно-аналітичного забезпечення обраних промислових підприємств за 2010–2017 рр.

Визначаються інтегральні показники складових та показників діяльності промислових підприємств за допомогою найпростіших детермінованих і стохастичних методів розрахунку інтегральних показників, а саме: середньої арифметичної стандартизованих значень; бальної оцінки; суми фактичних показників; геометричної середньої; суми відстаней до величини еталону тощо.

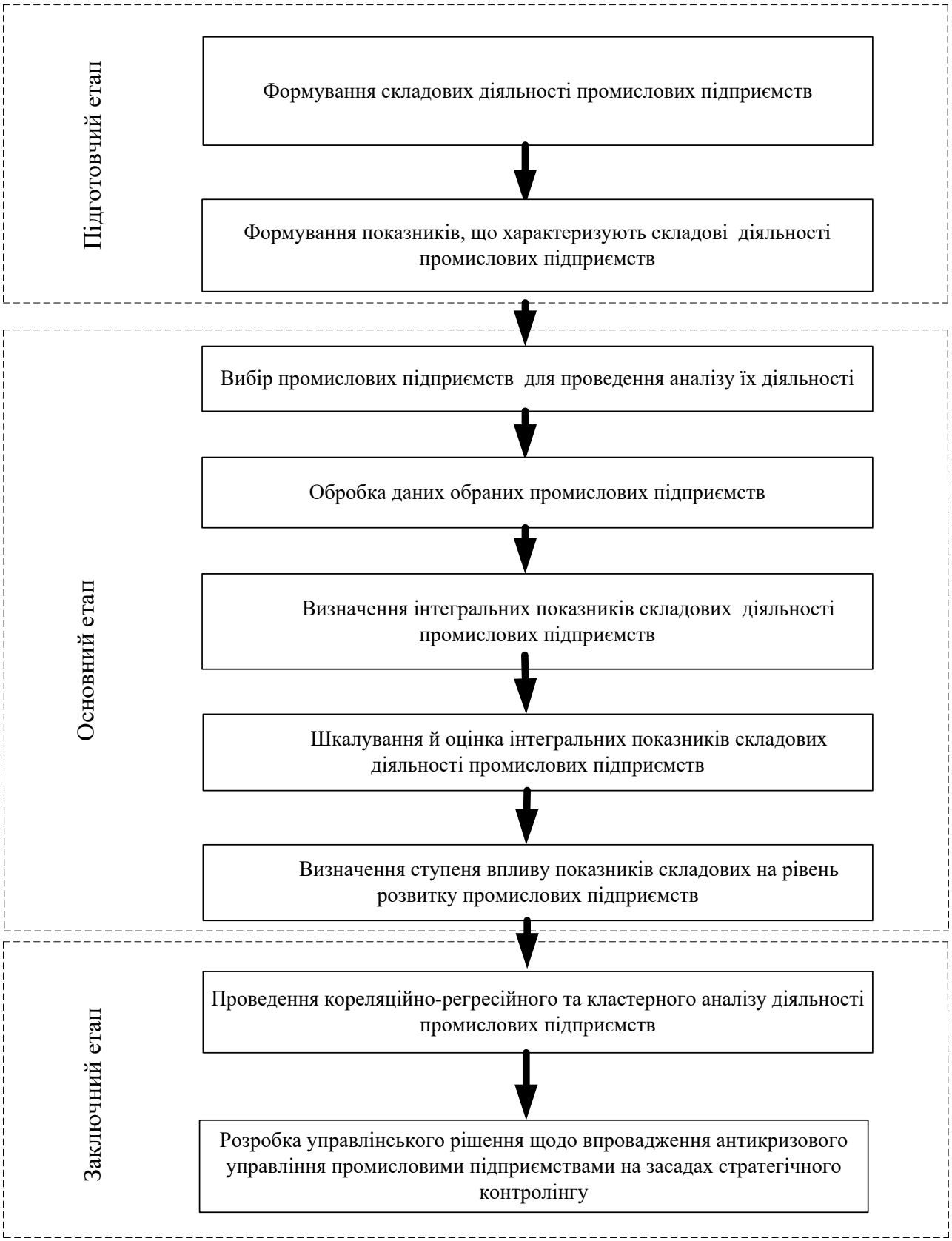


Рис. 1. Методичний підхід до формування інформаційно-аналітичного забезпечення антикризового управління промисловими підприємствами

Таблиця 1

Перелік промислових підприємств, що аналізуються

Назва промислового підприємства	Місце знаходження	Скорочена назва промислового підприємства
Приватне акціонерне товариство «Київський ремонтно-механічний завод»	м. Київ	ПрАТ «КМРЗ»
Приватне акціонерне товариство «Харківський тракторний завод»	м. Харків	ПрАТ «ХТЗ»
Публічне акціонерне товариство «Електромашина»	м. Харків	ПАТ «Електромашина»
Приватне акціонерне товариство «Харківський верстатобудівний завод»	м. Харків	ПрАТ «ХарВерст»
Публічне акціонерне товариство «Коростенський машинобудівний завод»	м. Коростень, Житомирська обл.	ПАТ «КМЗ Коростень»
Приватне акціонерне товариство «Токмацький ковальсько-штампувальний завод»	м. Токмак, Запорізька обл.	ПрАТ «ТКШЗ»
Приватне акціонерне товариство «Завод агротехнічних машин»	м. Запоріжжя	ПрАТ «Агромаш»
Приватне акціонерне товариство «Одеський машинобудівний завод»	м. Одеса	ПрАТ «ОдМЗ»
Приватне акціонерне товариство «Полтавський турбомеханічний завод»	м. Полтава	ПрАТ «ПТМЗ»
Публічне акціонерне товариство «Дрогобицький машинобудівний завод»	м. Дрогобич, Львівська обл.	ПАТ «Дрогобицький МЗ»

Для обчислення інтегрального показнику ефективності діяльності промислових підприємств необхідно привести систему показників до єдиного виміру, а саме, провести процедуру нормування, тобто отримати кількісні показники.

Нормування виконується для отримання показників – «ідеальних» та показників – «анти ідеальних». Це пов'язано з необхідністю уніфікації тих показників, за якими ранжування здійснюється від максимального до мінімального значень, та тих, за якими воно виконується в протилежному напрямку.

Було проведено процедуру нормування за методом головного критерію оптимальності, мажоритарної згортки та адитивної згортки критеріїв за відомими приватними критеріями оптимальності обраних статистичних показників $f_1, f_2, \ldots f_n$. Ці методи використовується, якщо існує часний критерій, важливість якого значно перевищує важливість всіх інших критеріїв.

В якості цільової функції обирається один, істотно найбільш значущий часний критерій $f_s \in \{f_j\}_n$, а інші критерії враховуються у вигляді обмежень:

$$\varphi = f_s \rightarrow extr, \tag{1}$$

$$f_j^- \le f_j \le f_j^+ \quad \text{для всіх} \quad j \ne s,$$

де f_j^-, f_j^+ – відповідно нижня й верхня припустимі межі j-ї компоненти множини оцінок.

Простота методу головного критерію оптимальності визначила широке його застосування на практиці, однак він має істотні недоліки, пов'язані зі складністю визначення граничних значень f_j^-, f_j^+, а також з тим, що значення інших, що задовольняють обмеженням критеріїв при оцінці альтернатив, не враховуються.

Метод мажоритарної згортки критеріїв використовується, якщо часні критерії $\{f_j\}_n$ приблизно рівнозначні.

Множина альтернатив $X = \{x\}_m$ ранжується за кожним критерієм $f_j \in \{f_j\}_n$. Для цього альтернативи впорядковуються:

якщо $f_j \to max,$ то $f_j(x_1) > \ldots > f_j(x_m);$

якщо $f_j \to min,$ то $f_j(x_1) < \ldots < f_j(x_m);$

з наступною переіндексацією та приписуванням рангів:

$$f_j(x_i) \Leftrightarrow r_{ij} = i, \quad i = \overline{1,m},\ j = \overline{1,n}.$$

Оптимальне рішення обирається як розв'язок задачі:

$$\varphi^* = \underset{i=\overline{1,m}}{min} \sum_{j=1}^{n} r_{ij}. \qquad (2)$$

Тобто в якості оптимальної альтернативи обирається та, яка має найменше числове значення сумарного рангу.

Метод адитивної згортки критеріїв використовується, якщо критерії незалежні за цінністю (корисністю) і їхню відносну значущість можна виміряти за кількісною шкалою.

Цільова функція φ в даному випадку має вигляд:

$$\varphi = \sum_{j=1}^{n} \lambda_j \hat{f}_j \to max, \qquad (3)$$

де λ_j – відносний коефіцієнт значущості j-го приватного критерію,

$\lambda_j \geq 0$, $\sum_{j=1}^{n} \lambda_j = 1;$

$\hat{f}_j$ - j-й часний критерій оптимальності в нормованому вигляді.

Операція нормування дозволяє виключити вплив на цільову функцію одиниць виміру, величини інтервалу припустимих значень приватного критерію, а також уточнює його екстремальність по максимуму:

$$\hat{f}_j = \begin{cases} (f_j - f_j^-)/(f_j^+ - f_j^-), & f_j \to max, \\ (f_j^+ - f_j)/(f_j^+ - f_j^-), & f_j \to min, \end{cases} \qquad (4)$$

$\hat{f}_j$ – j-й часний критерій оптимальності в нормованому вигляді.

Метод геометричної згортки критеріїв використовується, якщо відома додаткова інформація про ціль у вигляді ідеальної (антиідеальної) альтернативи.

Тут у ролі цільової функції виступає відстань між ідеальною (антиідеальною) x^* і розглянутими альтернативами. Чим ближче (далі) якість розглянутої альтернативи до ідеальної (антиідеальній), тим вона краща. Вигляд цільової функції залежить від вибору метрики простору критеріїв:

$$\varphi = \left[\sum_{j=1}^{n} \left| \hat{f}_j - \hat{f}_j(x^*) \right|^p \right]^{1/p} \to extr, \qquad (5)$$

де

$$extr = \begin{cases} min, & \text{якщо } x^* \text{ – ідеальна альтернатива,} \\ max, & \text{якщо } x^* \text{ – антиідеальна альтернатива.} \end{cases}$$

На практиці найчастіше використовують метрику Чебишева (p=1) або евклідову метрику (p=2).

Для визначення початкових значень параметрів: $\left(f_j^-, f_j^+, \lambda_j, \gamma_j\right)$ використовується статистичний або експертний аналіз, а їхнє уточнення найбільш ефективно здійснювати в ході діалогової (людино-машинної) оптимізації.

Пропонується методика оцінки рівня ефективності функціонування промислових підприємств за допомогою інтегрального показника (I), що визначається за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^{n} \lambda_i * R_i \qquad (6)$$

де λ_i – коефіцієнт, що відображує рівень значущості групи показників;

R_i – величина часного критерію за і-тою групою показників;

n – число груп показників які характеризують рівень підприємства.

Цей підхід дає можливість провести аналіз показників складових діяльності промислових підприємств, що визначають стан розвитку промислових підприємств і тенденцію їх сприйняття до антикризового управління.

Відповідно до фактичних значень показників і величини їх відхилення від граничних значень стан промислового підприємства можна характеризувати як:

– нормальний, коли індикатори економічного розвитку знаходяться в межах граничних значень; передкризовий, коли перевищуються граничні значення хоча б одного з індикаторів;

– кризовий, коли спостерігається бар'єрне значення більшості основних індикаторів;

– критичний, коли порушуються всі бар'єри – як основні, так і другорядні.

Чим ближче величина співвідношення до 1, тим вище рівень економічного розвитку промислового підприємства. При цьому оцінка рівня економічного розвитку припускає не тільки розрахунок кількісного показника, але і його якісну інтерпретацію.

Від об'єктивності й точності оцінки результатів діяльності промислових підприємств багато в чому залежить ефективність роботи з удосконалювання систем антикризового управління.

Складність такої оцінки укладається в тім, що самі показники роботи промислових підприємств найчастіше виявляються досить суперечливими.

У цьому зв'язку для всебічної оцінки діяльності господарського об'єкта найбільш значимі показники в процесі аналізу результатів роботи промислових підприємств пропонується об'єднати в один інтегральний показник.

Інтегральне оцінювання діяльності промислового підприємства розраховується за допомогою формул:

$$XS_{ij} = \frac{X_{ij} - \overline{X_i}}{S_i} \qquad (7)$$

де XS_{ij} – стандартизоване значення і -го показника j-й групи показників:

X_{ij} – вихідне значення і-го показника j-й групи показників;

X_i – середнє значення і -го показника;

S_i – середньоквадратичне відхилення і -го показника.

$$djo = \sqrt{\sum_{j=1}^{m} (XS_{ij} - XS_{io})^2} \qquad (8)$$

де doj - відстань між стандартизованими значеннями показників і значень еталона j-й групи показників;

XS_{io} - еталонне стандартизоване значення і-го показника.

Інтегральний показник рівня промислового підприємства за окремими групами показників розраховується за допомогою формул:

$$I_R = 1 - \frac{d_{jo}}{d_o}, \qquad (9)$$

де $d_0 = \overline{d_0} + 2S_0$;

$$\overline{d_0} = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} d_{j0};$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n}(d_{j0} - \overline{d_0})^2}.$$

I_R – розрахунок інтегрального показника промислового підприємства який забезпечує комплексну оцінку стану сприйняття впровадження антикризового управління на засадах стратегічного контролінгу.

Інтегральний показник діяльності промислових підприємств є синтетичною величиною, «рівнодійною» усіх показників, що його характеризують. Чим ближче зна-

чення інтегрального показника до одиниці, тим менше неузгодженість між значеннями характеристик та їх еталонними значеннями.

Загальні інтегральні показники ефективності діяльності промислових підприємств розраховуються за формулою 10:

$$K = \sqrt[5]{I_V \cdot I_Y \cdot I_I \cdot I_M \cdot I_K} \qquad (10)$$

Де I_V – інтегральний показник виробничої складової;

I_Y – інтегральний показник управлінської складової;

I_I – інтегральний показник інноваційно-інвестиційної складової;

I_M – інтегральний показник маркетингової складової;

I_K – інтегральний показник кадрової складової

У цій методиці враховується велика кількість факторів, які характеризують діяльність промислового підприємства.

Інтервали якісної характеристики інтегрального показника рівня функціональних складових діяльності промислових підприємств наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Інтервали якісної оцінки інтегральних показників діяльності промислових підприємств

Значення інтегральних показників	0,1–0,4	0,41–0,7	0,71–1,0
Рівень використання функціональних складових діяльності промислових підприємств	низький (Н)	задовільний (З)	високий (В)

Результати розрахунків і якісний стан загальних інтегральних показників діяльності промислових підприємств за 2010–2017 рр. наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Загальні інтегральні показники ефективності діяльності промислових підприємств та якісний їх стан за 2010–2014 рр.

Підприємства	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ПрАТ «КМРЗ»	0,684	0,676	0,671	0,687	0,664	0,698	0,589	0,571
	З	З	З	З	З	З	З	З
ПрАТ «ХТЗ»	0,288	0,270	0,223	0,308	0,397	0,415	0,471	0,436
	Н	Н	Н	Н	Н	З	З	З
ПАТ «Електромашина»	0,374	0,473	0,350	0,277	0,320	0,281	0,298	0,274
	Н	З	Н	Н	Н	Н	Н	Н
ПрАТ «ХарВерст»	0,348	0,358	0,328	0,396	0,331	0,298	0,276	0,251
	З	З	З	З	З	З	З	З
ПАТ «КМЗ Коростень»	0,334	0,384	0,221	0,222	0,225	0,187	0,201	0,243
	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
ПрАТ «ТКШЗ»	0,223	0,360	0,326	0,316	0,313	0,287	0,294	0,314
	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
ПрАТ «Агромаш»	0,482	0,468	0,405	0,410	0,296	0,302	0,437	0,457
	З	З	З	З	Н	Н	З	З
ПрАТ «ОдМЗ»	0,537	0,540	0,554	0,536	0,522	0,612	0,631	0,588
	З	З	З	З	З	З	З	З
ПрАТ «ПТМЗ»	0,432	0,452	0,436	0,485	0,463	0,415	0,467	0,417
	З	З	З	З	З	З	З	З
ПАТ «Дрогобицький МЗ»	0,329	0,347	0,341	0,336	0,346	0,289	0,297	0,317
	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н

На заключному етапі проводиться кореляційно-регресійний та кластерний аналіз діяльності промислових підприємств за результатами якого розробляються управлінські рішення щодо впровадження антикризового управління промисловими підприємствами на засадах стратегічного контролінгу.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження розроблено методичний підхід до формування інформаційно-аналітичного забезпечення антикризового управління промисловими підприємствами за допомогою якого проведено аналіз діяльності промислових підприємств. Результати аналізу свідчать про те, що розглянуті промислові підприємства мають задовільний та низький рівень ефективності діяльності. Це свідчить про те, що необхідно розробляти та впроваджувати заходи з антикризового управління промисловими підприємствами, використовуючи стратегічні контролінгові механізми для виходу з кризи та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – Москва : Экономика, 1989. – 519 с.

2. Винокуров В. А. Оганизация стратегического управления на предприятии. / В. А. Винокуров. – Москва : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 458 с.

3. Москаленко Л. А. Методи антикризового управління підприємством / Л. А. Москаленко, О. С. Хринюк // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – Вип. 5. – С. 114–117.

4. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія. / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.

5. Портер М. Стратегія конкуренції. / М. Портер. – Київ : Основи, 1998. – 390 с.

6. Прохорова В. В. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування: монографія. / В. В. Прохорова, В. М. Проценко, В. І. Чобіток. – Харків : Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. – 291 с.

7. Чобіток В. І. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу : монографія. / В. І. Чобіток, В. В. Прохорова. – Харків : Українська інженерно-педагогічна академія, 2012. – 278 с.

8. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации: учеб. для вузов: пер. 9-го англ. изд. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 411 с.

9. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. / Р. А. Фатхутдинов. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

10. Хрущ Н. А. Стратегії компанії: механізм формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі / Н. А. Хрущ // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 45–48.

11. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. / З. Є. Шершньова. – Київ : Київський національний економічний університет, 2004. – 699 с.

References

1. Ansoff Y. *Stratehycheskoe upravlenye*: [Strategic Management] sokr. per. s anhl. / nauch. red. y avt. predysl. L. Y. Evenko. – Moskva : Ékonomika, 1989. – 519 p.

2. Vinokurov V. A. *Orhanyzatsiya stratehicheskogo upravleniya na predpriyatii.* [The organization of strategic management at the enterprise] / V. A. Vynokurov. – Moskva : Tsentr ékonomiki i marketinga, 1996. – 458 p.

3. Moskalenko L. A. *Metody antykryzovoho upravlinnya pidpryyemstvom* [Methods of crisis management of the enterprise] / L. A. Moskalenko, O. S. Khrynyuk // Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnya. – 2011. – Vyp. 5. – P. 114–117.

4. Ponomarenko V. S. *Stratehiya rozvytku pidpryyemstva v umovakh kryzy* [Strategy of enterprise development in the conditions of crisis]: monohrafiya. / V. S. Ponomarenko, O. M. Trydid, M. O. Kyzym. – Kharkiv : VD «INZHEK», 2003. – 328 p.

5. Porter M. *Stratehiya konkurentsiyi* [Competition Strategy] / M. Porter. – Kyyiv : Osnovy, 1998. – 390 p.

6. Prokhorova V. V. *Formuvannya konkurentnoyi stratehiyi pidpryyemstv na zasadakh innovatsiyno-spryamovanoho investuvannya:* [Formation of competitive strategy of enterprises on the basis of innovation-oriented investment] monohrafiya. / V. V. Prokhorova, V. M. Protsenko, V. I. Chobitok. – Kharkiv : Ukrayinska inzhenerno-pedahohichna akademiya, 2015. – 291 p.

7. Chobitok V. I. *Upravlinnya potentsialom konkurentospromozhnosti pidpryyemstv na zasadakh kontrolinhu* [Managing the Competitive Capacity of Enterprises on Controlling Principles] : monohrafiya. / V. I. Chobitok, V. V. Prokhorova. – Kharkiv : Ukrayinska inzhenerno-pedahohichna akademiya, 2012. – 278 p.

8. Tompson A. A., Stryklend A. Dzh. Stratehycheskiy menedzhment. Kontseptsii i sytuatsii [Strategic Management. Concepts and situations:]: ucheb. dlya vuzov: per. 9-ho anhl. yzd. Moskva : YNFRA-M, 2000. – 411 p.

9. Fatkhutdynov R. A. *Konkurentosposobnost: ékonomika, strategiya, upravlenie.* [Competitiveness: economy, strategy, management] / R. A. Fatkhutdynov. – Moskva : INFRA-M, 2000. – 312 p.

10. Khrushch N. A. *Stratehiyi kompaniyi: mekhanizm formuvannya i adaptatsiyi v suchasnomu investytsiynomu seredovyshchi* [Strategy of the company:

mechanism of formation and adaptation in the modern investment environment] / N. A. Khrushch // Finansy Ukrayiny. – 2008. – № 8. – P. 45–48.

11. Shershnova Z. Ye. *Stratehichne upravlinnya* [Strategic management]: pidruchnyk. 2-he vyd., pererob. ta dop. / Z. Ye. Shershnova. – Kyyiv : Kyyivskyy natsionalnyy ekonomichnyy universytet, 2004. – 699 p.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ю. В. Ус, к. э. н., доцент, Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеца,

А. В. Кузнецова, соискатель, Украинская инженерно-педагогическая академия

В статье предложен методический подход к формированию информационно-аналитического обеспечения антикризисного управления промышленными предприятиями. Формирование направлений развития антикризисного управления промышленными предприятиями является одной из самых актуальных в процессе реформирования экономики и выхода Украины из экономического кризиса, ведь эффективная деятельность промышленного предприятия является предметом внимания обширного круга участников производственного процесса, которые заинтересованы в положительных результатах его функционирования.

По результатам проведенного исследования разработан методический подход к формированию информационно-аналитического обеспечения антикризисного управления промышленными предприятиями, с помощью которого проведен анализ деятельности промышленных предприятий. Результаты анализа свидетельствуют о том, что рассмотреные промышленные предприятия имеют удовлетворительный и низкий уровень эффективности деятельности. Это свидетельствует о том, что необходимо разрабатывать и внедрять мероприятия по антикризисному управлению промышленными предприятиями, используя стратегические контроллинговые механизмы для выхода из кризиса и повышения уровня конкурентоспособности.

Определение состояния деятельности промышленных предприятий, научное обоснование основных критериев и показателей его определения, установление места этой оценки в системе антикризисного управления на основе контроллинга, будет способствовать прогрессивной интеграции промышленного предприятия в мировое сообщество.

Ключевые слова: антикризисное управление, контроллинг, промышленные предприятия, анализ деятельности, оценка деятельности, стратегия.

FORMATION OF INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Yu. V. Us, Cand. Sc. (Econ), Associate Professor, Kharkiv National University of Economics

named after S. Kuznets,

G. V. Kuznetsova, post-graduate student, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

The article suggests a methodical approach to the formation of information and analytical support for crisis management of industrial enterprises. The formation of directions for the development of crisis management of industrial enterprises is one the most relevant issues in the process of reforming the economy and Ukraine's recovery from the economic crisis, because the effective activities of an industrial enterprise are in the focus of attention of an extensive circle of stakeholders of the production process who are interested in positive results of its operations.

According to the research findings, the methodical approach to the formation of information and analytical support for crisis management by industrial enterprises is developed, with the help of which an analysis of the activity of industrial enterprises is carried out. The results of the analysis indicate that the considered industrial enterprises have a satisfactory and low level of efficiency of the activity. This indicates that it is necessary to develop and implement anti-crisis management

measures by industrial enterprises, using strategic controlling mechanisms to overcome the crisis and enhance competitiveness.

The determination of the state of industrial enterprise activities, scientific substantiation of the main criteria and indicators for determining it, allocation of this assessment in the crisis management system based on controlling will contribute to the progressive integration of an industrial enterprise into the world community.

Keywords: crisis management, controlling, industrial enterprises, activity analysis, activity assessment, strategy.

Надійшла до редакції 21.11.18 р.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 330.502.504

ДО ПИТАННЯ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД МОНІТОРИНГУ СТАНУ ДОВКІЛЛЯ

О. І. Амоша, д. е. н., професор, академік, Інститут промисловості НАН України,
А. В. Дудник, доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»,alvikd@ukr.net

У статті розглянуто теоретико-методологічні аспекти еколого-економічного моніторингу стану довкілля та визначено його необхідні результати. Запропоновано розглядати міські поселення як комплексні урбосистеми, що формуються з природної, соціальної, економічної та антропогенної складових. Показано, що для ефективного управління цією системою виникає необхідність збору, опрацювання та збереження даних про стан довкілля.

Проаналізовано існуючі методологічні підходи до моніторингу стану довкілля виявлено їх переваги й обмеженість. Визначено категорію «моніторинг навколишнього середовища» як комплекс заходів (технічних, управлінських, організаційних, економічних, адміністративних, правових), що дозволяють суб'єкту управління систематично контролювати стан та тенденції розвитку природних та антропогенних (соціально-економічних, техногенних) процесів у світі, що нас оточує. В Україні під системою моніторингу довкілля розуміють систему спостережень, збору, обробки, передачі, збереження та аналізу інформації про стан довкілля, прогнозування його змін і розробку науково-обґрунтованих рекомендацій для прийняття рішень про запобігання негативним змінам стану довкілля та дотримання вимог екологічної безпеки.

Продемонстровано, що правильне використання інформації, яка отримана в результаті реалізації моніторингової програми, є необхідною умовою для отримання зисків (корисних ефектів) від здійснення екологічного моніторингу. Запропоновано при проектуванні програми екологічного моніторингу на початковому її етапі менеджерам з охорони довкілля визначати кількісні та якісні показники, на підставі яких у подальшому будуть визначатися зміна стану середовища, можливі варіанти дій, а також те, яка інформація буде необхідною для ухвалення виважених управлінських рішень.

Ключові слова: еколого-економічний моніторинг, урбанізована система, сталий розвиток, міське поселення, економіка природокористування.

Постановка проблеми. Перехід людства від ведення аграрного господарства до індустріальної економіки супроводжувався процесами концентрації населення, збільшенням обсягів залучення ресурсів до виробничих процесів, випереджаючими темпами зростання технологій створення нових продуктів по відношенню до можливостей людини та природи до утилізації відходів суспільної діяльності, зменшенням доступності та якості тих ресурсів, які розглядалися як «невичерпні» та «відновлювальні» з відповідною еволюцією наших уявлень про ціну таких ресурсів. Закономірним наслідком усвідомлення зміни ролі економічних агентів у природокористуванні та перетворенні навколишнього середовища стає усвідомлення необхідності збирання, опрацювання та збереження даних про стан довкілля. Стокгольмська конференція ООН 1972 року дає початок Програмі ООН з навколишнього середовища та вперше визначає категорію «моніторинг навколишнього середовища» в контексті покращення якості середовища проживання людини.

© 2018. A. O. Amosha, A. V. Dudnyk. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Екологічний моніторинг, окрім суто спостереження за станом довкілля і збирання даних, має оцінювати та прогнозувати напрямок змін навколишнього середовища, зокрема біоекологічних, природно-господарських, біосферних, біологічних та геофізичних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну і методологічну основу дослідження системи екологічного моніторингу складають праці українських та іноземних вчених. Однак, на розвиток екологічного моніторингу у національній практиці справили вплив два історичні підходи. Перший з них – це «концепція спостереження» запропонована Ю. А. Ізраелем [1;2], другий – це «проактивний підхід» до екологічного моніторингу відомий як концепція Теда Манна – Іннокентія Герасимова [3;4] .Вплив господарчих аспектів антропогенної діяльності на стан природних екосистем та наступні соціально-економічні траснформації людських спільнот розглянутий у роботах А. В. Бардася, К. С. Богача [5].

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є визначення теоретико-методологічних засад моніторингу навколишнього середовища та їхнє узагальнення на підставі систематизації видів моніторингової діяльності за змістом виконуваних дій суб'єктами такої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У національній практиці на розвиток екологічного моніторингу справили вплив два історичні підходи. Перший з них, запропонований Ю. А. Ізраелем, визначав, що «моніторингом називають систему спостережень, які дозволяють виділити зміни стану біосфери під впливом діяльності людини» та був спрямований на фіксацію трансформацій стану природи під впливом діяльності людини [1;2]. На відміну від «концепції спостереження» Ю. А. Ізраеля, приблизно у той самий час під впливом праці відомого канадського кліматолога та метеоролога Р. Т. Манна [3] формується «проактивний підхід» до екологічного моніторингу, який в українській науковій спільноті був відомий як концепція Теда Манна – Іннокентія Герасимова [4]. Радянський академік у своїх працях розглядав екологічний моніторинг як «систему спостереження, контролювання та управління станом навколишнього середовища, яка здійснюється у різних масштабах, зокрема, і глобальному» [6].

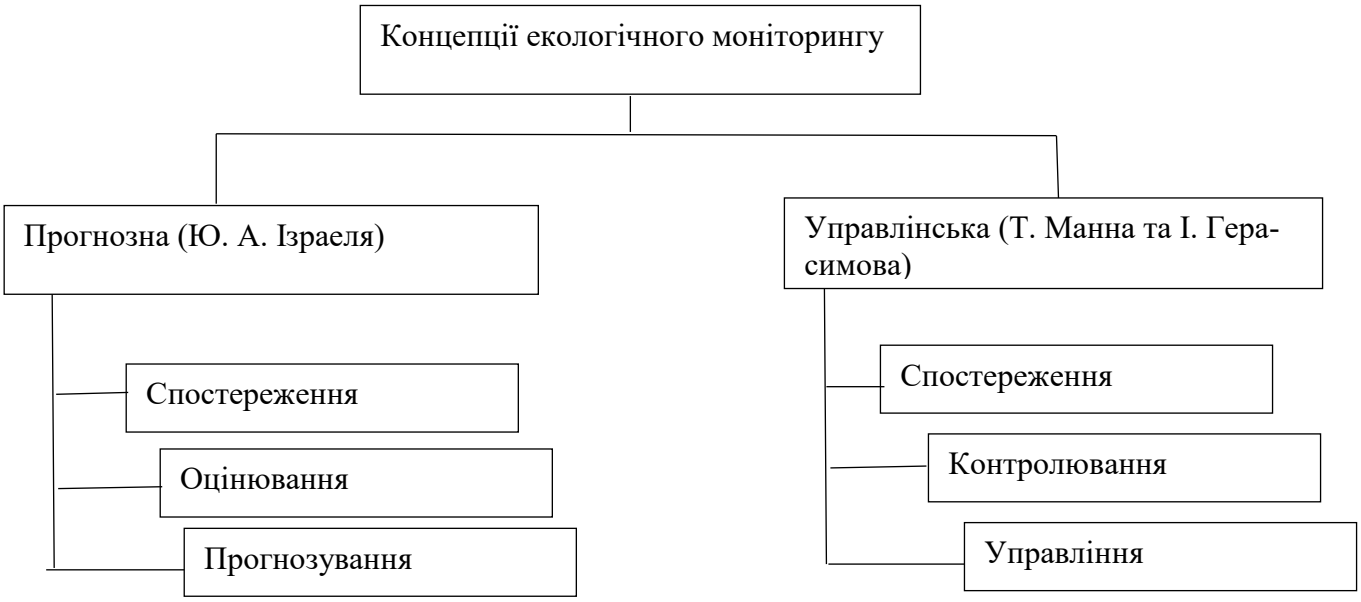


Рис. 1. Концепції екологічного моніторингу [4]

Саме у здатності системи екологічного моніторингу до управління станом довкілля і полягала принципова відмінність від попередньої концепції Ю. А. Ізраеля: згідно з І. Герасимовим система екологічного моніторингу має бути спрямована на виявлення та контроль екологічних небезпек, екологізацію процесів господарської діяльності лю-

дини та розв'язання людством глобальних проблем [7]. Відповідно, І. Герасимовим пропонувалася дещо відмінна ієрархічна система екологічного моніторингу, де базовим (першим) рівнем визначався санітарно-гігієнічний (або біоекологічний) моніторинг, наступним рівнем був моніторинг природно-господарський (або геоекологічний) і найскладнішим – біосферний чи то глобальний.

Активізація процесів природокористування внаслідок зростання чисельності населення на планеті, а також прискорення індустріалізації внаслідок науково-технічної революції супроводжується зміною природних умов та природних ресурсів, як це показано на прикладі старопромислових регіонів Європи, у тому числі й України. Вплив гірничовидобувного природокористування на ландшафти, стан природних екосистем та – як наслідок – соціально-економічні трансформації людських спільнот розглянутий у роботах А. В. Бардася, К. С. Богача.

Концентрація промислових об'єктів на певних територіях, зокрема у міських агломераціях, інтенсифікація використання водних, атмосферних, земельних ресурсів супроводжується суттєвим забрудненням навколишнього середовища, рівень якого становить загрозу для сталого розвитку нашої країни. Для мінімізації негативних екстернальних ефектів господарської діяльності людини на території держави розгорнуто мережу станцій моніторингу стану навколишнього природного середовища. Ці об'єкти спостереження дозволяють отримувати актуальні дані про вплив людини на природу та прогнозувати результати сільськогосподарської, лісотехнічної, меліоративної, гірничовидобувної, промислової, урбаністичної та інших видів діяльності на життєдіяльність людей, розробляти відповідні заходи для запобігання негативним наслідкам та ліквідації техногенних забруднень. Як зазначає Ємець М. А., класифікація моніторингу відбувається за характером поставлених перед ним завдань у визначених природних середовищах чи соціотехнічних (антропотехнічних) утвореннях, де здійснюється спостереження та збір даних [6], тому сам моніторинг може бути представлений у вигляді блок-схеми за «концепцією Ізраеля» на рисунку 2.

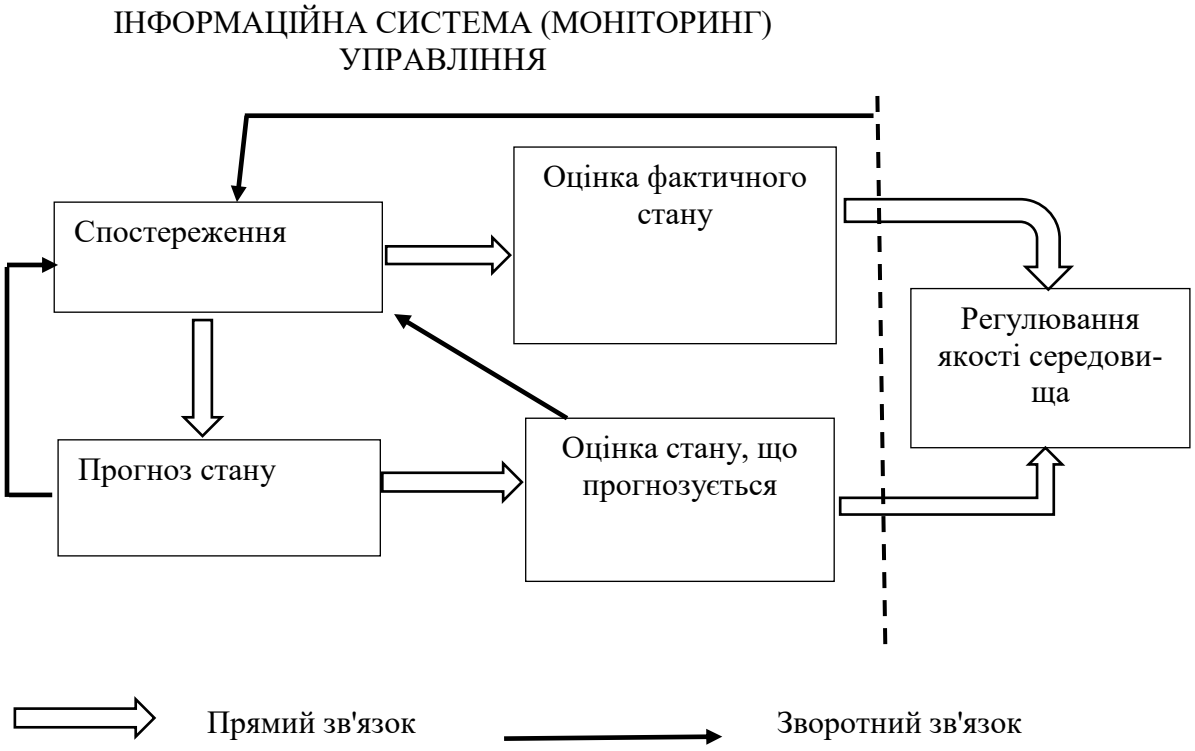


Рис. 2. Блок-схема системи моніторингу

На рисунку 3 наведено основні види екологічного моніторингу в залежності від тих завдань, які ним виконуються. Дана схема побудована згідно з класифікацією Ізраеля Ю. А. (геофізичний, біологічний та глобальний види екомоніторингу), а також класифікацією І. П. Герасимова (санітарно-гігієнічний, природно-господарський, біосферний). Основним недоліком наведеної системи можна вважати саме відокремлення процесів моніторингу та управління, коли остаточною метою моніторингової діяльності залишається лише збір даних, їхнє опрацювання та отримання прогнозних оцінок імовірних станів навколишнього середовища, які (теоретично) мають стати підґрунтям для ухвалення управлінських рішень у подальшому. Розглядаючи екологічний моніторинг як інструмент управління, керівник повинен бути готовим до роботи з відносно великою кількістю екологічних показників, які можуть характеризувати вимірювані властивості, явища, стан досліджуваних екосистем та походити з різних джерел – наприклад, від окремих міністерств, державних відомств, причому їхня загальна кількість налічує 130 індексів та 2000 показників [9].

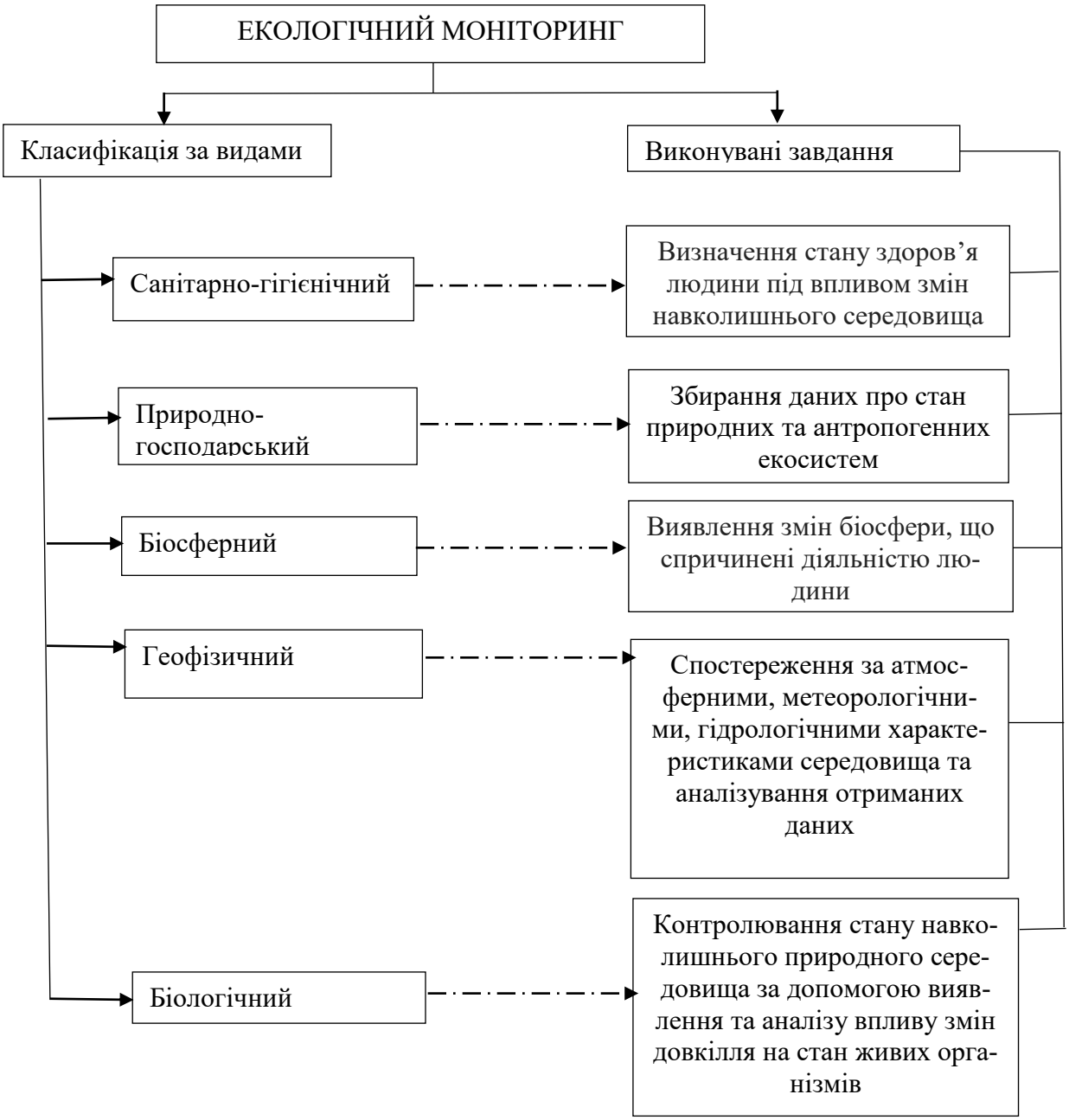


Рис. 3. Класифікація екологічного моніторингу в залежності від виконуваних завдань

Доволі поширеним недоліком значної кількості програм екологічного моніторингу є брак чітких цілей, які можна було би виміряти якісно або кількісно. Екологічний моніторинг надає дослідникам інформацію про справжній стан екосистеми, що є об'єктом вивчення, але така інформація може входити у суперечності з тими цілями або стандартами, які притаманні іншим системам, які пов'язані з досліджуваною нами. У тих ситуаціях, коли виявляється подібного роду невідповідність у стандартах, виникає необхідність у встановленні нових стандартів або розробленні та застосуванні корегуючих дій для усунення виявленої несприятливої ситуації.

Згодом, отримана в процесі екологічного моніторингу інформація може використовуватися для контролювання дієвості реалізованих управлінських рішень з охорони навколишнього природного середовища, чи то для визначення того, чи було досягнуто поставлених цілей. Також дані екологічного моніторингу можуть стати у нагоді для оцінювання наявних чи очікуваних наслідків впливу масштабної діяльності людини (наприклад, повторного оцінювання наслідків впливу антропогенної діяльності на довкілля).

При здійсненні екологічного моніторингу, який має на меті реалізацію природоохоронної політики, його цілі в обов'язковому порядку мають враховувати необхідність здійснення регулярного виміру темпів трансформації стану довкілля у бік покращення задля забезпечення ефективності процесу управління станом навколишнього середовища та охорони природи. Саме тому правильне використання інформації, що отримана в результаті реалізації моніторингової програми, є необхідною умовою для отримання зисків (корисних ефектів) від здійснення екологічного моніторингу. Відповідно, при проектуванні програми екологічного моніторингу початковим її етапом має стати визначення менеджерами з охорони довкілля кількісних та якісних показників, на підставі яких буде визначатися зміна стану середовища, можливі варіанти дій, а також те, яка саме інформація буде необхідною для ухвалення зважених управлінських рішень.

Рис. 4. Схема DPSIR-підходу

При здійсненні кризового екологічного моніторингу передбачається здійснення інтенсивних спостережень за станом природних та техногенних об'єктів, що розташовані в районах значного техногенного навантаження, небезпечних природних явищ, природних зонах з екстремальними умовами для управлінського реагування на надзвичайні ситуації та забезпечення безпечних умов життєдіяльності населення. Фоновий моніторинг є певною мірою тотожним поширеному в іноземних джерелах терміну «довгостроковий моніторинг», оскільки передбачає багаторічні комплексні дослідження попередньо обраних об'єктів природоохоронних зон задля оцінювання поточного та прогнозування прийдешнього стану екологічних систем, які можуть розглядатися вченими в якості еталонних та слугувати базою порівняння з системами, що сформувалися під впливом техногенної діяльності людини.

Рушійні сили традиційно описуються як «соціальні, демографічні та економічні зміни (прогресивні) у суспільстві» [10], причому доволі часто основним локомотивом таких змін людство нами сприймаються трансформації економічних відносин, у той час як вплив соціальних чинників на структуру, характеристику та функціонування національного господарства часом залишається на периферії уваги дослідника. Саме тому у Сполучених Штатах та Європейському Союзі «рушійні сили» розглядаються як дві взаємодоповнюючі підкатегорії – «рушії господарської діяльності» та «рушії соціальних трансформацій». У першому випадку мова йде про усі та фактори, які забезпечують задоволення потреб людини у доступі до продуктів харчування, сировини, чистої води, безпеки, житла, засобів охорони здоров'я, культурного середовища та різноманітної інфраструктури.

Рушійні сили соціальних трансформацій є відображенням потреб людей у соціальній приналежності, рівних можливостях, справедливому управління та культурній тотожності, охоплюючи характеристики соціального та політичного середовища, що визначають структуру та засади функціонування національного господарства, а також ключові показники здоров'я людини [10].

Що стосується так званого «навантаження на довкілля», то його визначають як антропогенну діяльність, що є похідною від впливу рушіїв господарської діяльності та рушіїв соціальних трансформацій, та яка спричиняє трансформації стану навколишнього середовища. Згідно з методикою EPA [10], навантаження поділяють на природні (викликані дією природного середовища) та антропогенні (що спричинені техногенним впливом). У найбільш узагальненому сенсі ми можемо розглядати такого роду навантаження як поведінку людини, що потенційно може впливати на стан її здоров'я.

Під терміном «поточний стан та тенденції зміни навколишнього середовища» розуміють сукупність станів природного та техногенного середовища (кількісні та якісні характеристики фізичних, хімічних та біологічних складників середовища), а також соціальних систем (демографічні показники). Зміни навколишнього середовища, зокрема зміни якісних умов функціонування екосистем, мають наслідком вплив на здатність відповідної екосистеми задовольняти матеріальні та нематеріальні потреби людей, а отже – впливають на рівень їхнього добробуту.

Реагування, як дії антропогенної системи, можуть мати на меті формування політики чи ухвалення економічних рішень, які контролюватимуть рушійні сили, що впливають на стан справ у окремих секторах національного господарства. Це досягається ухваленням законодавчих актів, регулюванням господарських відносин та розробленням рекомендацій стосовно:

− практики сталого розвитку сільського господарства;

− політики розвитку добувних галузей промисловості;

− політики розвитку паливно-енергетичного комплексу, що містить заходи переходу до використання відновлювальних та альтернативних джерел;

− політики управління процесом утилізації відходів виробничої та побутової діяльності людини;

− політики охорони здоров'я та збільшення тривалості життя.

Очевидно, що внаслідок наведених вище завдань пріоритетним аспектом роз-

робки програми екологічного моніторингу стає здатність визначати причини виявлених змін, а цього неможливо досягти без значного досвіду аналітичної та діагностичної діяльності. Так, Г. Девіс у своїй статті порівнює екологічний моніторинг з терапевтом, який мусить не лише оцінити поточний стан здоров'я пацієнта, але також визначити його хвороби та їхні причини, запропонувавши дієві засоби лікування [11]. При цьому необхідно виявити джерела надходження забруднюючих речовин до атмосфери, гідросфери та ґрунтів, надати оцінку процесам переносу та міграції забруднень (у тому числі швидкість таких переносів), характеристикам ландшафтно-геохімічного перерозподілу забруднюючих речовин (з урахуванням геохімічних бар'єрів та біохімічних кругообігів), зібрати дані про місце розташування та потужність антропогенних джерел емісії. У процесі, що описаний вище, можливо виділити дві окремі функції моніторингу, кожна з яких має своє призначення [12]:

− функцію раннього попередження: на початковій стадії отримана в ході реалізації моніторингової програми інформація допомагає виявляти зміни у навколишньому середовищі, які можуть вимагати вжиття корегувальних дій, спрямованих на відновлення балансу середовища, а також визначати (можливі або імовірні) причини таких змін для обрання відповідних конкретній ситуації управлінських заходів;

− функція раннього контролю: на етапах раннього виявлення змін стану досліджуваної системи отримана від моніторингової програми інформація може використовуватися для визначення того, наскільки успішними є застосовувані корегувальні заходи, а також для оцінювання передбачуваних або очікуваних результатів або дій.

Традиційний для України децентралізований підхід до екологічного моніторингу (здійснюється багатьма організаціями, що мають різну відомчу підпорядкованість) здійснюється на глобальному, регіональному та локальному рівнях, кожний з яких має притаманні саме для нього методичні підходи, цілі та практичну реалізацію. Здійснення моніторингу на локальному рівні має на меті забезпечити нормативну якість довкілля завдяки реалізації комплексу заходів, що розраховані на відносно тривалий проміжок часу. Регіональний моніторинг має на меті відстежити характер змін, спричинених господарською діяльністю людини, на біосферу та абіотичну складову та краще зрозуміти тенденції зміни рівноваги живого та неживого середовища, а також економічні та соціальні наслідки таких змін. Глобальний же моніторинг реалізується як складова міжнародної політики держав та відбувається внаслідок реалізації учасниками міжнародних угод та конвенцій відповідних положень та декларацій.

В західних джерелах [13] також розглядають короткостроковий та довгостроковий екологічний моніторинг. Перший зустрічається вкрай рідко, оскільки отримані протягом короткого часу спостережень дані не завжди можуть мати релевантний характер та дозволяти робити висновки про причини трансформації середовища з відповідною достовірністю. Натомість, під довгостроковим моніторингом Д. Лінденмаєр та Г. Лікенс розуміють «повторювані у часі емпіричні дослідження стану об'єктів навколишнього середовища, за яких збір інформації та її подальше аналітичне опрацювання триває не менше десяти років»[13]. Водночас, саме по собі тлумачення «довгостроковості» спостереження за станом об'єкту навколишнього середовища також є предметом наукової дискусії: так, на думку Стреєра (Strayer) справжня довгостроковість дослідження повинна охоплювати часовий період, який перевищує тривалість життя одного покоління живих організмів в екосистемі, що вивчається, або бути достатньою для дослідження основних процесів, які позначаються на структурі такої екосистеми [14].

Періодичне та систематизоване збирання інформації про стан окремих компонентів природних комплексів дозволяє виявляти причинно-наслідкові зв'язки між рівнем розвитку продуктивних сил та якістю навколишнього середовища, зокрема його придатності для безпечного життя людей. Отримана в результаті реалізації моніторингових програм інформація стає основою для ухвалення управлінських рішень, що стосуються реалізації суспільством природоохоронних заходів, зокрема промислово-

технологічних, агротехнічних, водогосподарських, урбаністичних та низки інших. В силу історичних обставин формування соціального середовища та закономірностей економічної діяльності людини, сучасні міста у багатьох випадках потребують реалізації більшості з запропонованих вище заходів. Моніторингові дослідження у цьому випадку допомагають переглянути суспільні уявлення про доступність тих або інших видів природних ресурсів, що в першу чергу проявляється у питанні їхньої ціни для потенційних ресурсокористувачів.

У загальному вигляді, найбільш поширені в Україні та у світі підходи до визначення моніторингу можна узагальнити у вигляді таблиці 1.1.

Таблиця 1

Узагальнені підходи до визначення моніторингу

№	Джерело	Зміст
1	Ю.А. Ізраель	система спостережень, які дозволяють виділити зміни стану біосфери під впливом діяльності людини
2	І.П. Герасимов	система спостереження, контролювання та управління станом навколишнього середовища, яка здійснюється у різних масштабах, зокрема, і глобальному
3	Постанова КМУ «Про державну систему моніторингу довкілля» № 391	система спостережень, збирання, оброблення, передавання, збереження та аналізу інформації про стан довкілля, прогнозування його змін і розроблення науково-обґрунтованих рекомендацій для прийняття рішень про запобігання негативним змінам стану довкілля та дотримання вимог екологічної безпеки
4	Дж. Геллавел	управлінську діяльність, що спрямована на підтримання балансу природного середовища, та яка не має стосунку до наукових досліджень
5	Р. А. Родріґес, А. М. Херрера, Дж. Сантандер, Є. В. Міранда, М. Е. Пердомо, А. Куїрос, Р. Рієра, Брайан Д.Фас	збір достовірної інформації стосовно стану екосистеми та значимих тенденцій її розвитку для підтримання безпечних для людини умов навколишнього середовища та управління процесами використання природних ресурсів згідно з засадами сталого розвитку
6	П. Вос, Е. Міліс, У. Дж. Тер-Кеурс	повторювані у часі вимірювання визначеного набору змінних показників, що здійснюються в одному або декількох місцях спостережень протягом тривалого періоду часу та згідно з попередньо планами, що враховують часові та просторові характеристики таких дій
7	Д. Лінденмаєр, Ґ. Е. Лікенс	повторювані у часі емпіричні дослідження стану об'єктів навколишнього середовища, за яких збір інформації та її подальше аналітичне опрацювання триває не менше десяти років

На думку Понікарова В. та Єрмоленко О. [15], існуюча система моніторингу стану довкілля має удосконалюватися у напрямку, який дозволить систематизувати отримані дані спостережень про стан водних, земельних ресурсів, атмосферного повітря, якість лісових насаджень у вигляді Екологічного кадастру України, який дозволить рівні забруднення, вплив діяльності об’єктів підвищеної небезпеки на екологічні характеристики територій. Такий підхід є подальшим розвитком принципів формування державної системи моніторингу довкілля, що визначена нормативно-правовими актами нашої держави.

Висновки. Періодичне та систематизоване збирання інформації про стан окремих компонентів природних комплексів дозволяє виявляти причинно-наслідкові зв’язки між рівнем розвитку продуктивних

сил та якістю навколишнього середовища, зокрема його придатності для безпечного життя людей. Отримана в результаті реалізації моніторингових програм інформація стає основою для ухвалення управлінських рішень, що стосуються реалізації суспільством природоохоронних заходів, зокрема промислово-технологічних, агротехнічних, водогосподарських, урбаністичних та низки інших. В силу історичних обставин формування соціального середовища та закономірностей економічної діяльності людини, сучасні міста у багатьох випадках потребують реалізації більшості з запропонованих вище заходів. Моніторингові дослідження у цьому випадку допомагають переглянути суспільні уявлення про доступність тих або інших видів природних ресурсів, що в першу чергу проявляється у питанні їхньої ціни для потенційних ресурсокористувачів.

З нашої точки зору, більш доцільним було би упорядкування отриманих під час проведення моніторингу даних у вигляді електронних екологічних паспортів міст та регіонів, які дозволять відстежувати динамічні зміни довкілля та виявляти загрозливі тенденції впливу антропогенних та природних факторів, співставляти рівень соціально-економічної діяльності людини з якістю її життя та станом природного середовища, що забезпечує можливості такої діяльності.

Література

1. Израэль Ю. А. Глобальная система наблюдений. Прогноз и оценка окружающей природной среды. Основы мониторинга / Ю. А. Израэль // Метеорология и гидрология. – 1974. – №7. – С. 3–8.
2. Израэль Ю. А. Концепция мониторинга состояния биосферы. Мониторинг состояния окружающей природной среды / Ю. А. Израэль – Л. : Гидрометеоиздат, 1977. – С. 10–25.,
3. Ted Munn. Global Environmental Monitoring Systems (GEMS): Action Plan for Phase I / Munn Ted – ICSU-SCOPE, 1973. – 130 p.
4. Екологічний моніторинг: концепції, принципи, системи / Володимир Погребенник, Мирослав Мельник, Мирослав Бойчук // Вимірювальна техніка та метрологія. – № 65. – 2005. – С. 164–171.
5. Бардась А. В. Вплив гірничих робіт на техногенне руйнування ґрунтового покриву та екологічне використання земельних ресурсів / А. В. Бардась, К. С. Богач // Економічний простір – № 71. – 2013.– С. 277–286.
6. Герасимов И. П. Научные основы современного мониторинга окружающей среды / И. П. Герасимов // Изв. АН СССР. – Сер. Географ. – 1975. – № 3. – С. 13–25.
7. Герасимов И. П. Научные основы мониторинга окружающей среды. Мониторинг состояния окружающей природной среды / И. П. Герасимов – Л. : Гидрометеоиздат, 1977. – С. 41–52.
8. Ємець М. А. Сучасні системи екологічного моніторингу та ефективність їх функціонування / М. А. Ємець // Екологія і природокористування. – 2008. – Випуск 1. – С. 159–169.
9. Марова С. Екологічний моніторинг як інструмент прийняття управлінських рішень / С. Марова. – Х. : «ДокНаукДержУп», 2011. – С. 194–198.
10. Usingthe DPSIR Framework to Develop a Conceptual Model: Technical Support Document www.epa.gov/ord.
11. Davis G. E. Design Elements of monitoring programs: then necessary ingredients for success / G.E. Davis // Environ. Monit. Assess. – №26. – 1993. – 99–105p.
12. P. Vos, E. Meelis And W. J. Ter Keurs. A framework for the design of ecological monitoring programs as a tool for environmental and nature management. / P. Vos, E. Meelis And W. J. Ter Keurs // Environmental Monitoring and Assessment – №61. – 2000. – 317–344 p.
13. Lindenmayer David B., Likens Gene E. The science and application of ecological monitoring / B. David Lindenmayer, Gene E. Likens // Biological Conservation – №143. – 2010. – 1317–1328 p.
14. Strayer D. I., Glitzenstein J. S., Jones C., Kolasa J., Likens G. E., McDonnell M., Parker G. G., Pikett S. T. A. Long-term ecological studies: an illustrated account of their design, operation, and importance to ecology / D. I. Strayer, J. S. Glitzenstein, C. Jones, J. Kolasa, G. E. Likens, M. McDonnell, G. G. Parker, S. T. A. Pikett // Occasional publication of the Institute of Ecosystem Studies, vol.2. Institute of Ecosystem Studies, Millbrook, New York, 1986. – 1–38 p.
15. Понікаров В. Д. Удосконалення системи інтегрованого моніторингу природного середовища регіонів України / В. Д. Понікаров, О. О. Єрмоленко // Бізнес Інформ. – №6. – 2014. – С. 193–196.

References

1. Izrael Yu. A. *Globalnaya sistema nablyudeniy. Prognoz i otsenka okruzhayushchey prirodnoy sredy. Osnovy monitoringa* [Global observation system. Calculation and assessment of the environment. Principles of Monitoring] / Yu. A Izrael // Meteorology and Hydrology – 1974. – №7. – P. 3–8.
2. Izrael Yu. A. *Kontseptsiya monitoringa sostoyaniya biosfery. Monitoring sostoyaniya okruzhayushchey prirodnoy sredy* [The concept of monitoring the biosphere condition // Monitoring of the environment condition] / Yu. A. Izrael – L. : Gidrometeoizdat, 1977. – P. 10–25.
3. Ted Munn. Global Environmental Monitoring Systems (GEMS): Action Plan for Phase I / Munn Ted – ICSU-SCOPE, 1973. – 130 p.

4. *Ekolohichnyy monitorynh: kontseptsii, pryntsypy, systemy* [Ecological monitoring: conceptions, principles, systems] / Volodymyr Pogrebennik, Myroslav Melnyk, Miroslav Boichuk // Measuring equipment and metrology. – №65. – 2005. – P. 164–171.

5. Bardas A. V. *Vplyv hirnychykh robit na tekhnohenne ruinuvannia gruntovoho pokryvu ta ekolohichne vykorystannia zemelnykh resursiv* [Influence of mountain works on technogenic destruction of the ground cover and ecological use of landed resursiv] / A. V Bardas., K. S. Bogach. // Economic space. – №71. – 2013.– P. 277–286.

6. Gerasimov I. P. *Nauchnyye osnovy sovremennogo monitoringa okruzhayushchey sredy* [Scientific bases of modern environmental monitoring] / I. P. Gerasimov // Izv. Academy of Sciences of the USSR. – Ser geograph., 1975. – № 3. – P. 13–25.

7. Gerasimov I. P. *Nauchnyye osnovy monitoringa okruzhayushchey sredy. Monitoring sostoyaniya okruzhayushchey prirodnoy sredy* [Scientific bases of environmental monitoring. Monitoring of the environment natural condition] / I. P. Gerasimov – L. : Gidrometeoizdat, 1977. – P. 41–52.

8. Yemets M. A. *Suchasni systemy ekolohichnoho monitorynhu ta efektyvnist yikh funktsionuvannia* [Modern ecological monitoring systems and the efficiency of their functioning] / M. A. Yemets // Ecology and nature usage. – 2008. – Vypusk 1. – P. 159–169.

9. Marova S. *Ekolohichnyi monitorynh yak instrument pryiniattia upravlinskykh rishen* [Environmental monitoring as a tool for making managent decisions] / S. Marova. – Kh. : «DokNaukDerzhUpr», 2011. – P. 194–198.

10.Usingthe DPSIR Framework to Develop a Conceptual Model: Technical Support Document www.epa.gov/ord.

11. Davis G. E. Design Elements of monitoring programs: then necessary ingredients for success / G. E. Davis // Environ. Monit. Assess. – №26. – 1993. – 99–105 p.

12. Vos P., Meelis E. And Ter Keurs W. J. A framework for the design of ecological monitoring programs as a tool for environmental and nature management. / P. Vos∗, E. Meelis And W. J. Ter Keurs // Environmental Monitoring and Assessment – №61. – 2000. – 317–344 p.

13. Lindenmayer B. David, Likens Gene E. The science and application of ecological monitoring / B. David Lindenmayer, Gene E. Likens // Biological Conservation – №143. – 2010. – 1317–1328 p.

14. Strayer D. I., Glitzenstein J. S., Jones C., Kolasa J., Likens G. E., McDonnell M., Parker G. G., Pikett S. T. A. Long-term ecological studies: an illustrated account of their design, operation, and importance to ecology / D. I. Strayer, J. S. Glitzenstein, C. Jones, J. Kolasa, G. E. Likens, M. McDonnell, G. G. Parker, S. T. A. Pikett // Occasional publication of the Institute of Ecosystem Studies, vol.2. Institute of Ecosystem Studies, Millbrook, New York, 1986. – 1–38 p.

15. Poniarov V. D. *Udoskonalennia systemy intehrovanoho monitorynhu pryrodnoho seredovyshcha rehioniv Ukrainy* [Improvement of integrated monitoring system of environment of the Ukrainian regions] / V. D. Poniarov, O. O. Yermolenko // Biznes-Inform. – №6. – 2014. – P. 193–196.

К ВОПРОСУ СИСТЕМАТИЗАЦИИ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ МОНИТОРИНГА СОСТОЯНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

А. И. Амоша, д. э. н., профессор, академик, Институт промышленности НАН Украины,
А. В. Дудник, доцент, НТУ «Днепровская политехника»

В статье рассмотрены теоретико-методологические аспекты эколого-экономического мониторинга состояния окружающей среды и определены его основные результаты. Предложено рассматривать городские поселения как комплексные урбосистемы, которые формируются из природной, социальной, экономической и антропогенной составляющих. Показано, что для эффективного управления этой системой возникает необходимость сбора, обработки и сохранения данных о состоянии окружающей среды.

Проанализированы существующие методологические подходы к мониторингу состояния окружающей среды, выявлены их преимущества и недостатки. Определена категория «мониторинг окружающей среды» как комплекс мероприятий (технических, управленческих, организационных, экономических, административных, правовых), которые позволяют субъекту управления систематически контролировать состояние и тенденции развития природных и антропогенных (социально-экономических, техногенных) процессов в окружающем нас мире. В Украине под системой мониторинга окружающей среды понимают систему наблюдений, сбора, обработки, передачи, сохранения и анализа информации о состоянии окружающей среды, прогнозирования ее изменений и разработку научно обоснованных рекомендаций для принятия решений о предотвращении негативных изменений состояния окружающей среды и соблюдения требований экологической безопасности.

Продемонстрировано, что правильное использование информации, которая получена в результате реализации мониторинговой программы, является необходимым условием для получения выгод (полезных эффектов) от осуществления экологического мониторинга. Предложено при проектировании программы экологического мониторинга на начальном ее этапе менеджерам по охране окружающей среды определять количественные и качественные показатели, на основе которых в дальнейшем будет определяться изменение состояния среды, возможные варианты действий, а также то, какая информация будет необходимой для принятия взвешенных управленческих решений.

Ключевые слова: эколого-экономический мониторинг, урбанизированная система, устойчивое развитие, городское поселение, экономика природопользования.

ON SYSTEMATIZATION OF METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ENVIRONMENTAL MONITORING

A. O. Amosha, D.E., professor, academician, Institute industry NAS of Ukraine,
A. V. Dudnyk, Associate Professor, NTU «Dnipro Polytechnic»

The article deals with the theoretical and methodological aspects of ecological and economic monitoring of environment and describes the results of this monitoring. It is proposed to consider city settlements as the complex urbosystems that consist of natural, social, economic and anthropogenic components. For effective management of this system it is necessary to have the environmental data, to process and preserve it.

The existing methodological approaches to the environmental monitoring are analyzed, their advantages and disadvantages are revealed. The category of “environmental monitoring” is defined as a set of measures (for example, technical, managerial, organizational, economic, administrative or legal) that allow the controller to monitor the state and trends of the development of natural and anthropogenic (socio-economic, man-made) processes in the surrounding world. In Ukraine, the term "the system of environmental monitoring" refers to the system of the collecting, processing, transmitting, storing and analyzing information of the condition of the environment, forecasting its changes and developing scientifically grounded recommendations for making decisions on preventing negative environmental changes and meet environmental safety standards.

It is shown that the right usage of information obtained as a result the monitoring program realisation is important to get the benefits from the implementation of environmental monitoring. Thus, at the initial stage of the monitoring program the environmentalists are offered to identify quantitative and qualitative indicators that will determine the state of the environment, possible courses of action, as well as the kind of information that will be needed to approve any managerial decisions.

Keywords: ecological and economic monitoring, urbanized system, sustainable development, city settlement, environmental economics.

Надійшла до редакції 08.11.18 р.

УДК: 658.8:502.12:330.322

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ЗЕЛЕНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Т. В. Пімоненко, к. е. н., доцент, Сумський державний університет,
tetyana_pimonenko@econ.sumdu.edu.ua,
О. В. Люльов, д. е. н., доцент, Сумський державний університет,
alex_lyulev@econ.sumdu.edu.ua,
Я. О. Ус, аспірант, Сумський державний університет, yanochkaus@gmail.com

Спад вітчизняної інвестиційної активності на фоні загострення економічної, політичної та екологічної криз, а також обмеженість фінансових ресурсів являються головними стимулами розвитку перспективних напрямів залучення додаткового капіталу в економіку країни. При цьому, світові тенденції дотримання принципів сталого розвитку при прийнятті інвестиційних рішень вимагають переформатування ідеології традиційного інвестиційного ринку у напрямі його «озеленення». Тобто, у даному аспекті зелені інвестиції виступають перспективним інструментом залучення додаткового іноземного капіталу в економіку країни.

Результати дослідження свідчать, що формування та становлення ринку зелених інвестицій не можливе без дієвого набору маркетингових інструментів їх просування та популяризації. Таким чином, у статті, з теоретичної точки зору, обґрунтовується можливість використання концепції маркетингу зелених інвестицій з метою їх просування серед основних стейкхолдерів для залучення додаткового іноземного капіталу в економіку країни.

У рамках дослідження з маркетингової точки зору визначено сутність та особливості зелених інвестицій як продукту, специфіку цінового фактору, особливості позиціонування зелених інвестицій та інструменти їх просування. Встановлено, що рівень залучення зелених інвестицій прямо пропорційно залежить від здатності ефективно формувати зелені маркетингові стратегії. На основі аналізу зарубіжного досвіду авторами систематизовано основні інструменти популяризації зелених інвестицій, що тим самим активізує процес імплементації індикативних цілей сталого розвитку 2030.

Авторами наголошено, що ефективний набір маркетингових інструментів просування зелених інвестицій дає поштовх до розвитку нових зелених інноваційних продуктів, посилення конкурентних переваг як країни так і вітчизняних компаній, зменшення кількості екологічних і соціальних конфліктів та протиріч, що у свою чергу є підґрунтям зеленого зростання вітчизняної економіки та відновлення інвестиційного клімату в країні.

Ключові слова: зелений маркетинг, зелені інвестиції, інструменти просування, концептуальна модель маркетингу зелених інвестицій.

Постановка проблеми. Одним із головних наслідків фінансової кризи 2008–2009 років є погіршення вітчизняного інвестиційного клімату. Окрім цього дана проблема загострюється наявними довготривалими політичними та воєнними конфліктами в країні, що провокує зростання недовіри до країни з боку інвесторів та відтік іноземних інвестицій. Треба відмітити, що головними об'єктами інвестування виступають такі галузі як: будівництво, добувна промисловість, постачання електроенергії, газу, тощо. При цьому порівняно незначний обсяг інвестицій (зелених інвестицій) спрямовується у розвиток альтернативної енергетики, підвищення рівня енергоефективності, розвиток сільського господарства, захист екосистеми країни та збереження водних і земельних ресурсів. Тоді як аналіз зарубіжного досвіду свідчить про стрімкий розвиток ринку зеленого інвестування.

© 2018. T. V. Pimonenko, O.O. Lyulyov, Ya. O. Us. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Слід відмітити, в першу чергу, це пов'язано з прагненням країн впроваджувати задекларовані цілі сталого розвитку 2030. Так, в основі розробки національних стратегій сталого розвитку для кожної окремої країни лежить прийнята країнами ЄС стратегія сталого розвитку, яка періодично корегується Європейською комісією. Так, саме ЄС відіграє значну роль у підтримці та просуванні «Повістки дня у області сталого розвитку на період до 2030 року», прийнятої світовими лідерами 15 вересня 2015 року на саміті ООН, де було сформульовано 17 цілей сталого розвитку. Зазначимо, що досягнення поставлених цілей сталого розвитку не має юридичної обов'язкової сили, однак, передбачається, що країни з власної ініціативи формують національні механізми для досягнення встановлених цілей сталого розвитку. Реалізація заходів досягнення індикативних цілей сталого розвитку потребує залучення додаткового капіталу, що є викликом для країн, що розвиваються, включаючи й Україну. Тож, у даному напрямі актуальним є активізація вітчизняного ринку зелених інвестицій з метою залучення додаткового капіталу на реалізацію цілей сталого розвитку. При цьому необхідним є синхронізація дій основних стейкхолдерів ринку зелених ін-вестицій та вітчизняної державної політики. Слід відмітити, що в Україні відсутня взаємопов'язана система загальних стратегій стимулювання розвитку та просування зелених інвестицій серед основних стейкхолдерів (як вітчизняні так і іноземні інвестори, банки, фонди, суспільство, тощо). Тож запуск вітчизняного ринку зелених інвестицій не можливий без ефективної системи маркетингових інструментів промоції зелених інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відмітити, що велика кількість наукових публікацій як вітчизняних так і зарубіжних вчених [1; 5; 15; 19; 27] присвячена питанням розвитку теорії зеленого маркетингу.

Зайцева Д. та Краковецька І. у своїй праці [22] визначають зелені маркетингові інструменти, як такі, що сприяють швидкому розвитку екологічно чистих та безпечних продуктів, задовольняючи при цьому потреби споживачів. Вчені у роботі [15] дослідили переваги переходу на зелену модель економічного розвитку та наголошують на прямому взаємозв'язку між інвестиціями у розвиток інноваційних технологій та ефективним розвитком зеленої економіки. На разі деякі аспекти екологізації інвестиційної діяльності висвітлені вченими у роботах [2; 18; 20; 24].

Проте результати аналізу наукової літератури свідчать про відсутність комплексного аналізу положень, які висвітлюють маркетингові інструменти популяризації зелених інвестицій, що спричиняє необхідність більш поглибленого дослідження системи заходів просування зелених інвестицій у ни-нішніх реаліях.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження теоретичних особливостей зеленого маркетингу з метою формування системи заходів промоції зелених інвестицій, ураховуючи сучасні умови функціонування вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обмеженість наявних фінансових ресурсів формує передумови розвитку ринку зелених інвестицій як альтернативного джерела фінансування трансформаційних заходів переходу до зеленої моделі економічного розвитку, де ріст доходів та зайнятості забезпечується державними та приватними зеленими інвестиціями, які сприяють, в першу чергу, зменшенню викидів CO_2 та рівня забруднення навколишнього природного середовища (НПС), підвищенню ефективності використання енергії та ресурсів, збереженню біорізноманіття та ін. Треба відмітити, що стимулювання зеленого розвитку забезпечується не лише реформуванням державної політики, відмовою від застарілого субсидування, а й спрямуванням державних інвестицій у розвиток зеленої економіки, переходом до системи зелених державних закупок, залучення міжнародних зелених інвестицій, тощо. У цьому контексті, бізнес спільнота повинна швидкого реагувати на реформування державної політики, шляхом збільшення об'ємів зеленого фінансування та інтеграції екологічної політики у всі види своєї діяльності.

Результати дослідження [23] свідчать, що на рівні ЄС, продовжується удосконалення законодавчих норм в області фінансу-

вання заходів досягнення цілей сталого розвитку. Таким чином, у березні 2018 року Європейська комісія затвердила План дій фінансування сталого розвитку, який окреслює визначені рамки, в яких має функціонувати фінансовий сектор з урахуванням індикативних цілей «Повістки дня в області сталого розвитку» з метою гармонізації економічного, суспільного та соціального розвитку. Згідно з [23], основними заходами у популяризації зеленого інвестування є:

1. Розробка загального підходу до термінології в сфері сталого розвитку. Передбачається розробка єдиної класифікації, яка дозволить сформувати загальноприйняті підходи до визначення сутності дефініцій зелений, «сталий», зелені інвестиції.

2. Впровадження системи екомаркування та лейбів для зелених фінансових продуктів на основі виробленої класифікації, що сприятиме полегшенню ідентифікації вкладень, які відповідають зеленим чи низько вуглецевим критеріям.

3. Система пропозицій врахування принципів сталого розвитку у роботі страхових чи інвестиційних компаній з клієнтами.

4. Перегляд рекомендацій щодо нефінансової звітності, яка підлягає розкриттю, з метою приведення у відповідність до сформованої системи фінансової інформації, пов'язаної зі зміною клімату.

5. Закріплення на державному рівні обов'язкового врахування принципів сталого розвитку при прийнятті рішень та реалізації інвестиційних проектів.

6. Включення принципів сталого розвитку до норм пруденційного регулювання фінансової діяльності, адже банки та страхові компанії являються головними джерелами зовнішнього фінансування для економіки ЄС.

На основі аналізу наукової літератури [19] можна виокремити наступні передумови поширення зелених інвестицій у вітчизняній практиці:

– ратифікація Паризької згоди, яка була прийнята 169 країнами, та поклала боротьбу з кліматичними змінами і зелене фінансування на долю інвесторів. Дана згода зобов'язує країни робити національні кліматичні внески та впроваджувати відповідні фінансові інструменти для їх виконання;

– обмеженість наявних фінансових ресурсів на впровадження зелених проектів;

– розуміння неминучої появи матеріальних фінансових ризиків у разі відмови від процесу екологізації, адже ризики негативних кліматичних змін, які підвищують за-гальні макроекономічні ризики, мають зростаючу тенденцію;

– підвищення рівня свідомості щодо прямо пропорційного взаємозв'язку між зеленим та економічним ростом;

– необхідність диверсифікації, адже наявність зелених активів спроможна понизити загальний ризик інвестиційного портфоліо, тощо.

Треба відмітити, що світові тенденції суспільного розвитку, загострення екологічних проблем внаслідок зміни клімату свідчить про підвищення особистісного рівня свідомості суспільства щодо проблем НПС, що супроводжується активізацією громадських рухів захисту НПС. Тим самим це опосередковано каталізує трансформаційні процеси у бізнес-середовищі у напрямі зеленого зростання. Так, все більша кількість споживачів вимагатимуть від бізнесу відкритої та правдивої інформації щодо впливу його ді-яльності на НПС. Тому, компанії мають усвідомити те, що споживачі поступово відмовлятимуться від тих товарів та послуг, які несуть негативний вплив на НПС.

Результати дослідження питань впровадження принципів сталого розвитку в діяльність провідних інституційних інвесторів – Schroders Institutional Study 2018 [15], свідчать про зростання рівня впливу факторів зеленого інвестування на прийняття інвестиційних рішень. У 2018 році близько 74% опитаних вважали, що концепція зеленого інвестування, яка розглядає не лише фінансові, але також і екологічні, соціальні та корпоративно-управлінські фактори, стане більш вагомою до 2023 року.

Отже, зелені інвестиції, які спрямовані на розвиток найкращих безпечних варіантів виробництва сприятимуть покращенню не лише екологічної, а й економічної та соціальної складових бізнес діяльності. У зв'язку з цим, поряд із формування фундаменталь-

них принципів формування ринку зелених інвестицій, необхідними є одночасна розробка системи інструментів промоції зелених інвестицій.

Результати дослідження свідчать про поширення концепції зеленого маркетингу серед компаній, яка з кожним роком набуває все більшої популярності. При цьому, аналіз літературних джерел свідчить про наявність різних дефініцій під якими трактується зелений маркетинг, серед яких: екологічний маркетинг, екологічно-орієнтований маркетинг, екомаркетинг, маркетинг сталого розвитку, тощо. Таким чином, дослідження наукових джерел дозволило виділити основні підходи до визначення сутності поняття зелений маркетинг.

Згідно визначенню К. Пітті [9], зеленим маркетингом являється управлінським процес, який є відповідальним за ідентифікацію, передбачення та задоволення потреб споживачів та суспільства у ефективний та сталий спосіб.

М. І. Дергунова, М. С. Говорова, А. В. Мельникова та В. Л. Мельникова [21] наголошують, що зелений чи екологічний маркетинг являє собою процес задоволення потреб суспільства за допомогою просування таких товарів та послуг, які несуть мінімальний негативний вплив на НПС на усіх стадіях життєвого циклу та є виготовленими за умови мінімального використання природних ресурсів.

На думку М. Полонського [14], зелений маркетинг – це усі види діяльності, що спрямовані на створення та сприяння будь-яким обмінам для задоволення потреб або бажань людини, з мінімальним негативним впливом на НПС.

У свою чергу, американська асоціація маркетингу [4] розглядає поняття зеленого маркетингу із трьох основних позицій, а саме: роздрібної торгівлі, соціального маркетингу та позиції захисту НПС.

Таким чином, зелений маркетинг розглядається як: маркетинг екологічно чистих товарів з позиції роздрібної торгівлі; виробництвом та просуванням товарів, вироблених з використанням технологій, які гарантують мінімізацію негативного впливу на НПС та удосконалення якості товарів – з позиції соціального маркетингу; та заходи, які проводить організація у процесі виробництва, упакування, просування та подальшої переробки з урахуванням необхідності подолання існуючих екологічних проблем – з позиції захисту НПС.

Важливо зазначити, що суттєву роль у забезпеченні зеленого розвитку країни та забезпечення імплементації принципів сталого розвитку відіграють зелені інвестиції. Окрім цього, одним із можливих шляхів покращення вітчизняного інвестиційного клімату є просування зеленого бренду країни та тим самим залучення додаткових зелених інвестицій. У зв'язку з цим необхідним є розвиток основних положень маркетингу з урахуванням специфіки зелених інвестицій з метою їх популяризації.

Згідно теорії маркетингу та враховуючи результати аналізу [28], можна виокремити наступні елементи маркетингу зелених інвестицій (рис. 1): зелений продукт, зелена ціна, екоорієнтоване позиціонування та просування.

Варто зазначити, що комплекс зеленого маркетингу формується під впливом різних зовнішніх факторів, серед яких: законодавчі обмеження та регламентація, включаючи елементи економіко-правового механізму регулювання природокористування та природоохоронної діяльності; вимоги національних та міжнародних стандартів таких як ISO 9000 та ISO 14000; екологічна свідомість суспільства та екологічно-орієнтовані акції громадськості; конкуренція, тощо.

Отже, у відповідності до запропонованої моделі (рис. 1) маркетингових інструментів, продуктом є зелені інвестиції, що спрямовані в конкретний проект реалізація якого передбачає отримання не лише економічного, а й збалансування екологічних та соціальних результатів. Тому, ключовим аспектом маркетингової діяльності у області залучення зелених інвестицій є цілеспрямоване формування, позитивний розвиток та просування іміджу зелених інвестицій з точки зору товару. У цьому контексті доцільним є використання традиційних маркетингових інструментів з урахуванням особливостей промоції цілей сталого розвитку.

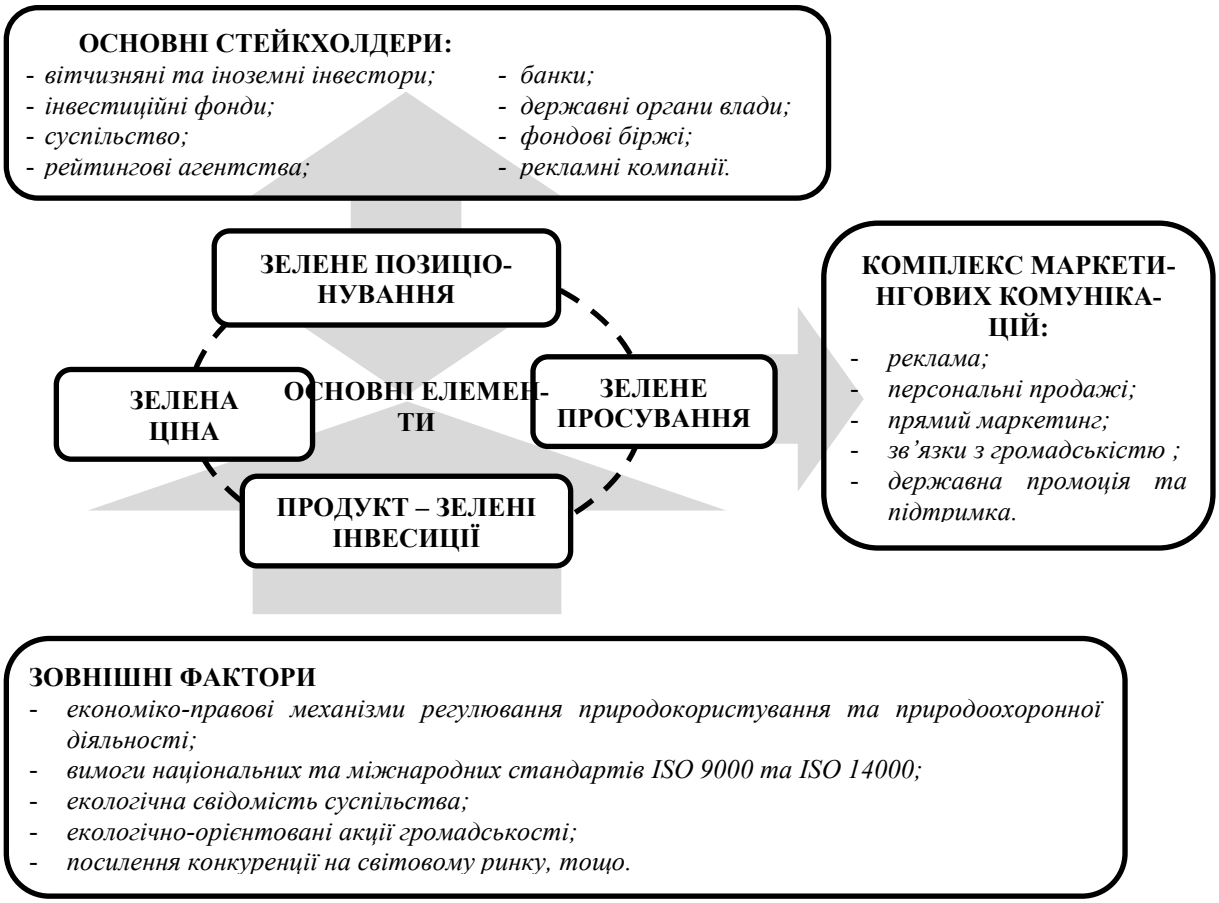


Рис. 1. Концептуальна модель маркетингу зелених інвестицій
Джерело:[3;25]

Зазначимо, що особливістю зелених інвестицій являється їх підвищена ризикованість, яка обумовлена, у першу чергу, їх орієнтацією на довгострокову перспективу, що тим самим вимагає формування ефективної системи маркетингових комунікацій основних стейкхолдерів ринку зелених інвестицій.

Ціновий фактор (рис. 1) маркетингу зелених інвестицій суттєво відрізняється від традиційного маркетингу, адже потенційний інвестор має справу із безліччю складових, система обліку яких на даний час не є уніфікованою. Крім того, у більшості випадків зелені товари мають більш високі змінні витрати, в той час як довгострокові витрати є нижчими [13]. Зазначимо, що високі змінні витрати є своєрідним бар'єром залучення та поширення зелених інвестицій. Однак, інвестор очікує, що зелені проекти матимуть вищу якість та цінність для споживачів, підтверджену відповідними екологічними сертифікатами, та сприятимуть формуванню зеленого бренду та іміджу.

Позиціонуванням у маркетингу зелених інвестицій являється процес створення привабливого образу зелених інвестицій, який сприяє підвищенню зеленого бренду та іміджу, а й отже й конкурентоздатності у довготривалій перспективі. З огляду на це, правильне позиціонування об'єкту інвестиційної привабливості сприяє залученню необхідного об'єму інвестицій для реалізації зеленого проекту. При цьому, одним із найбільш ефективних способів позиціонування інвестиційного продукту являється створення власного еко-іміджу як такого, що турбується про стан НПС. Зазначимо, що у довгостроковій перспективі еко-імідж стане більш прибутковими, виступаючи показником довіри [17]. Більше того, останнім часом, як один із ефективних інструментів маркетингу, все частіше застосовуються рейтинги екологічності компаній, які дозволяють сформувати та підтримувати зелений імідж компанії. При цьому необхідною умовою потрапляння до списку даних рейтингів є дотримання принципів сталого розвитку при

прийнятті рішень, у тому числі інвестиційних.

У свою чергу, політика просування повинна поєднуватися із підвищенням рівня екологічної свідомості та пропагандою, що буде сприяти залученню зелених інвестицій. Варто зазначити, що просування зелених інвестицій – це, перш за все, застосування комплексу маркетингових комунікацій (рис. 1), де необхідним є розробка плану просування, в якому визначаються канали розповсюдження інформації, її об'єм, відстежується ступінь її впливу та вносяться необхідні зміни.

Загалом, зелене просування включає в себе класичні інструменти просування, такі як: реклама, маркетингові матеріали, PR, інформаційні документи, веб-сайти, презентації та ін., враховуючи при цьому економічні інтереси основних стейкхолдерів та принципи сталого розвитку.

Основною задачею просування маркетингу зелених інвестицій є пошук та популяризація позитивних аспектів екологічності та безпечності майбутнього товару (проекту, технології, послуги та ін.) [29]. Тож, у процесі просування доцільно робити акцент на екологічності виробничого процесу та продукції, екологічних ініціативах як компанії, так і потенційного інвестора та споживача, екологічній репутації, довгостроковій економії коштів, збереженню НПС та здоров'ю населення, тощо.

Варто відмітити, що екологічна репутація компанії може бути посилена за допомогою зв'язків з громадськістю та рекламою. При цьому, реклама являється найбільш дієвим інструментом привернення уваги до екологічних властивостей товару, інформування про користь споживання екологічно безпечної продукції, створення еко-іміджу. При просуванні зелених інвестицій доцільно використовувати такі види екологічної реклами, які:

– популяризують екологічний стиль життя за допомогою споживання товару;

– акцентують увагу на взаємозв'язку між товаром та збереженням НПС;

– формують екологічний бренд та імідж.

Доцільно зазначити, що наразі з'являються нові прогресивні інструменти та форми розвитку зеленого маркетингу [26], такі як:

– еко-спонсорство, як інноваційний інструмент маркетингу та комунікацій, що передбачає захист НПС, підтримку та пропаганду зелених компаній, сприяє покращенню іміджу компанії та може бути реалізованим у такі способи, як: фінансування конференцій з екологічної тематики, навчання, моніторинг на ринку товарів та послуг, пропозицію екологічно безпечних товарів та послуг, тощо;

– еко-таймент, як нова концепція комунікації зі споживачами, покликаний популяризувати екологічну поведінку за допомогою засобів емоціонального інсценування привабливості екологічного способу життя;

– еко-лізинг являється тимчасовою платною передачею права користування певними інвестиційними об'єктами, з метою фінансування екологічних товарів.

Більше того, ефективна система державного регулювання спроможна визначити права та створити стимули, які активізують перехід до зеленої моделі економічного розвитку, а також усунути бар'єри, які можуть виникнути у процесі зеленого інвестування. Так, дієва система регулювання знизить законодавчі та ділові ризики, що сприятиме підвищенню рівня довіри інвесторів. Зазначимо, що так як на державні закупівлі припадає значна доля загальних державних затрат, як у розвинутих, так і в країнах, що розвиваються, то за допомогою методів зелених державних закупівель, держава спроможна створити високий попит на зелені товари та послуги, тим самим сприяючи розвитку ринку зелених інвестицій.

Результати аналізу зарубіжного досвіду свідчать, що дієвий набір маркетингових інструментів просування зелених інвестицій окрім генерації екологічних, соціальних та економічних переваг для основних їх стейкхолдерів, також забезпечує поширення та проникнення додаткових переваг у всі сфери економічної діяльності. У табл. 1 систематизовані основні переваги маркетингу зелених інвестицій відповідно до їх цільових груп.

Таблиця 1

Систематизація переваг маркетингу зелених інвестицій

ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ	
– привернення уваги до екологічно чистих товарів та послуг, технологій з метою розвитку діяльності; – розвиток екологічного підприємництва; – розвиток ринку екологічних продуктів, робіт і послуг; – впровадження економічних механізмів стимулювання виробництва, якості та екологічної безпеки товарів, послуг та робіт;	– впровадження замкнутого циклу промислового виробництва; – включення питань збереження НПС до концепції корпоративної соціальної відповідальності; – впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві; – застосовування міжнародних стандартів серії ISO 9000 та ISO 14000, тощо.
ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ІНВЕСТОРИ	
– залучення стратегічних партнерів та інвестицій з метою реалізації нових проектів, щодо використання зелених технологій та виробництва екологічно чистих товарів; – цілеспрямоване формування, позитивний розвиток та просування екологічного іміджу певного об'єкта; –реалізація проектів з розвитку виробництва екологічно чистих товарів;	– розробка плану просування інвестиційного продукту, в якому визначаються канали просування інформації, її об'єм, простежується ступінь її впливу та вносяться корективи; – створення співтовариства, зацікавленого у просуванні екологічних товарів та послуг, тощо.
НАСЕЛЕННЯ	**ТУРИЗМ**
– формування екологічної культури серед населення; – залучення уваги до екологічних проблем та шляхів їх вирішення; – підвищення рівня свідомості населення з питань екології, розповсюдження та популяризація екологічних знань; – інформування населення про вигоди використання екологічно чистих продуктів, послуг та технологій з метою формування попиту на них, тощо.	– розвиток екологічного туризму; – формування позитивного іміджу регіону та просування привабливих видів туризму; – підвищення свідомості, щодо позитивного потенціалу зеленого туризму; – розвиток інфраструктури туристичних послуг; – створення сприятливих умов ефективного використання ресурсного потенціалу зеленого туризму, тощо.

Джерело: сформовано авторами на основі [3;25]

Висновки. На основі результатів дослідження можна зробити висновок, що перехід на зелену модель економічного розвитку являється найбільш ефективним методом збереження НПС у стані, придатному для життя майбутніх поколінь. Окрім цього, перехід на модель зеленого зростання та впровадження основних принципів сталого розвитку вимагає залучення додаткових фінансових ресурсів. У даному аспекті, актуальним є розвиток ринку зелених інвестицій та їх популяризація серед основних стейкхолдерів країни. При цьому необхідним є формування дієвого набору маркетингових комунікацій просування зелених інвестицій. Так, ефективний набір маркетингових інструментів просування зелених інвестицій опосередковано забезпечує формування зеленого бренду країни та підвищення довіри з боку іноземних інвесторів, що тим самим покращує інвестиційний клімат країни. Тож у даному напрямі перспективним є розробка стратегії формування та промоції зеленого бренду країни, з метою залучення додаткових зелених інвестицій.

Література

1. Зіновчук Н. В. Екологічний маркетинг: навчальний посібник / Н. В. Зіновчук, А. В. Ращенко. – Житомир : Видавництво ЖДУ ім. І. Франка, 2015. – 190 с.
2. Зятьковська Л. Фінансування інвестицій екологічного спрямування /Л. Зятьковська // Фінанси України. – №11. – 2006. – С. 98–103.
3. Чигрин О. Теоретико-прикладні аспекти розвитку екологічного інвестування в Україні. / О. Чигрин, В. Красняк // Макректинг і менеджмент інновацій. – №3. – 2015. – С. 226–234 – режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_3_226_234.pdf
4. American Marketing Association, (2019), available at: https://www.ama.org/Pages/default.aspx
5. Banerjee, S., (2013), Environmental Marketing (Green Marketing Rudiments), IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM), 7th International Business Research Conference IESMCRC Special Issue, vol. 2, pp. 69–74, available at: http://www.iosrjournals.org/iosr-jbm/papers/7th-ibrc-volume-2/24.pdf

6. Dkhili, H., (2018), Environmental performance and institutions quality: evidence from developed and developing countries. Marketing and Management of Innovations, 3, 333–244. http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-30

7. Hens L. The States Structural Policy Innovations Influenced by the Ecological Transformations / L. Hens, O. Karintseva, M. Kharchenko & O. Matsenko // Marketing and Management of Innovations. – №3. – 2018. – P. 290–301. – http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-26

8. Lyulyov O. National Brand as a Marketing Determinant of Macroeconomic Stability / O. Lyulyov, O. Chygryn and T. Pimonenko // Marketing and Management of Innovations, №3. – 2018. – P. 142–152. http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-12

9. Peattie, K., (1995), Environmental Marketing Management-Meeting the Green Challenge, Pitman Publishing, UK

10. Pimonenko T. Green investing: EU experience for Ukraine / T. Pimonenko, K. Lushyk // Bulletin of Sumy State University. Economy Ser. – №3. – 2017. – P. 61–67. 10.21272/ 1817-9215.2017.2-08

11. Pimonenko T. Ecological stock indexes: foreign experience and lessons for Ukraine / T. Pimonenko, Yu. Myroshnychenko, O. Korobets, O. Lytvynenko // Bulletin of Sumy State University. Economy Ser. – №4. – 2017. – P. 121–127.

12. Pimonenko T. The modern ecological and economic instruments for sustainable development / T. Pimonenko, J. Us, D. Leus, S. Fedyna // Bulletin of Sumy State University. – Economy Ser. – №2. – 2017. – P. 57–67.

13. Polonsky M., Rosenberger, P. Reevaluating Green Marketing: A Strategic Approach. Business Horizons, 44, no. 5 – 2001. – pp. 21–30.

14. Polonsky, M., (1994), An introduction to green marketing, Electronic Green Journal, 1(2), available at: https://cloudfront.escholarship.org/dist/prd/content/qt49n325b7/qt49n325b7.pdf

15. Schroders Institutional Investor Study, (2018), available at: https://www.schroders.com/en/sysglobalassets/schroders_institutional_investor_study_sustainability_report_2018.pdf

16. Sotnyk I. Management of Renewable Energy Innovative Development in Ukrainian Households: Problems of Financial Support / I. Sotnyk, I. Shvets., L. Momotiuk & Y. Chortok // Marketing and Management of Innovations. – №4. – 2018. – P. 150–160. http://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-14

17. Vos, L., (2019), What is Green Marketing? (+5 ustainable Examples in 2019), available at: https://learn.g2crowd.com/green-marketing

18. Андреева Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление: [монография] / Н. Н. Андреева – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2006. – 536 с.

19. Бабаев М. «Зеленые» финансы: рынки в процессе перехода к климатически безопасному будущему / М. Бабаев. – 2017. – режим доступа: https://rodovid.me/ustoichivoe_razvitie/zelenye-finansy-rynki-v-processe-perehoda-k-klimaticheski-bezopasnomu-buduschemu.html

20. Балацкий О. Социально-экономический потенциал региона: монография / под ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы : Университетская книга, 2010. – 264 с.

21. Дергунова М. «Зеленый» маркетинг и его особенности. / М. Дергунова, М. Говорова, А. Мельникова, В. Мельникова; 2015. – режим доступа: https://moluch.ru/conf/econ/archive/134/7965/

22. Егорова М. Экологические инвестиции как путь восстановления экономики. / М. Егорова. – 2011. – режим доступа: https://core.ac.uk/download/pdf/53078891.pdf

23. Ежеквартальный обзор «Устойчивое развитие и зеленые инвестиции». – Национальная Ассоциация концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру. – 2018. – режим доступа: https://investinfra.ru/frontend/images/PDF/NAKDI-3-green_finace-2018.pdf

24. Мельник Л. Экономика развития: монография / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Университетскяа книга, 2006. – 662 с.

25. Полукарова М. Экологический маркетинг в формировании благоприятного имиджа компании. / М. Полукарова, Н. Одинцова. – 2015. – режим доступа: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/34409/1/urrr_2015_04.pdf

26. Пяткина О. Современные направления развития экологического маркетинга. / О. Пяткина. – 2014. – режим доступа: https://scienceforum.ru/2014/article/2014001897

27. Смирнова Е. Экологический маркетинг и его основы. / Е. Смирнова. – 2011. – режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/eco_marketing.htm

28. Чепурова И. Маркетинг в области привлечения инвестиций. / И. Чепурова. – 2014. – режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-v-oblasti-privlecheniya-investitsiy

29. Экологический маркетинг: тенденции и перспективы. // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – № 2. – 2016. – С. 55–60.

References

1. Zinovchuk N. V. *Ekolohichnyy marketynh: navchalnyy posibnyk* [Ecological marketing: textbook] / N. V. Zinovchuk, A. V. Raschenko. – Zhytomyr : Vydavnytstvo ZhDU im. I. Franka, 2015. – 190 p.

2. Ziatkovska L. *Finansuvannia investytsiy ekolohichnoho spriamuvannia* [Financing of environmental investments] / L. Ziatkovska. // Finansy Ukrainy. – №11 – 2006. – P. 98–103.

3. Chygryn O. *Teoretiko-pykladni aspekty rozvytku ekologichnogo investuvannia v Ukraini* [Theoretical and applied aspects of the development of environmental investment in Ukraine]. / O. Chygryn, V. Krasniak. // Makrektynh i menedzhment innovatsiy. – №3. – 2015. –

P. 226–234. – available at: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_3_226_234.pdf

4. American Marketing Association, (2019), available at: https://www.ama.org/Pages/default.aspx

5. Banerjee, S., (2013), Environmental Marketing (Green Marketing Rudiments), IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM), 7th International Business Research Conference IESMCRC Special Issue, vol. 2, pp. 69-74, available at: http://www.iosrjournals.org/iosr-jbm/papers/7th-ibrc-volume-2/24.pdf

6. Dkhili, H., (2018), Environmental performance and institutions quality: evidence from developed and developing countries, Marketing and Management of Innovations, 3, 333–244. http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-30

7. Hens L. The States Structural Policy Innovations Influenced by the Ecological Transformations / L. Hens, O. Karintseva, M. Kharchenko & O. Matsenko // Marketing and Management of Innovations. – №3. – 2018. – P. 290–301. – http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-26

8. Lyulyov O. National Brand as a Marketing Determinant of Macroeconomic Stability/ O. Lyulyov, O. Chygryn, T. Pimonenko // Marketing and Management of Innovations. – №3. – 2918. – P. 142–152. – http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-12

9. Peattie, K., (1995), Environmental Marketing Management-Meeting the Green Challenge, Pitman Publishing, UK

10. Pimonenko T. Green investing: EU experience for Ukraine / T. Pimonenko, K. Lushyk // Bulletin of Sumy State University. – Economy Ser. – №3. – 2017. – P. 61–67. – 10.21272/ 1817-9215.2017.2-08

11. Pimonenko T. Ecological stock indexes: foreign experience and lessons for Ukraine. / T. Pimonenko, Yu. Myroshnychenko, O. Korobets, O. Lytvynenko // Bulletin of Sumy State University. – Economy Ser. – №4. – 2017. – P. 121–127.

12. Pimonenko T. The modern ecological and economic instruments for sustainable development. / T. Pimonenko, J. Us, D. Leus, S. Fedyna // Bulletin of Sumy State University. – Economy Ser. – №2. – 2017. – P. 57–67.

13. Polonsky M., Rosenberger, P., (2001), Reevaluating Green Marketing: A Strategic Approach, Business Horizons, 44, no. 5 (2001). 21–30.

14. Polonsky, M., (1994), An introduction to green marketing, Electronic Green Journal, 1(2), available at: https://cloudfront.escholarship.org/dist/prd/content/qt49n325b7/qt49n325b7.pdf

15. Schroders Institutional Investor Study (2018), available at: https://www.schroders.com/en/sysglobalassets/schroders_institutional_investor_study_sustainability_report_2018.pdf

16. Sotnyk I. Management of Renewable Energy Innovative Development in Ukrainian Households: Problems of Financial Support / I. Sotnyk, I. Shvets, L. Momotiuk & Y. Chortok // Marketing and Management of Innovations. – №4. – 2018. – P. 150–160. – http://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-14

17. Vos, L., (2019), What is Green Marketing? (+5 Sustainable Examples in 2019), available at: https://learn.g2crowd.com/green-marketing

18. Andreeva N. *Ekologicheski orientirovannye investitsii: vybor resheniy i upravlenie* [Ecologically oriented investments: decision making and management]. / N. Andreeva. – Odessa : Institut problem rynka i ekonomiko-ekologicheskikh issledovaniy, NAN Ukrainy. − 2006. – 536 p.

19. Babaev M. *«Zelenye» finansy: rynki v processe perekhoda k klimaticheski bezopasnomu budushchemu* [«Green» Finance: Markets in the Transition to a Climate-Safe Future]. / M. Babaev. – 2017. – available at: https://rodovid.me/ustoichivoe_razvitie/zelenye-finansy-rynki-v-processe-perehoda-k-klimaticheski-bezopasnomu-buduschemu.html

20. Balatskiy O. *Sotsialno-ekonomicheskiy potentsial regiona: monografiia* [Socio-economic potential of the region: monograph] / pod red. O. F. Balatskogo. – Sumy : Universitetskaya kniga, 2010 . – 264 p.

21. Dergunova M. «*Zelenyy» marketing i ego osobennosti* [«Green» marketing and its features]. / M. Dergunova, M. Govorova, A. Melnikova, V. Melnikova. – 2015. – available at: https://moluch.ru/conf/econ/archive/134/7965/

22. Egorova M. *Ekologicheskie investitsii kak put vosstanovleniya ekonomiki* [Environmental Investments as a Way of Economic Recovery]. / M. Egorova. – 2011. – available at: https://core.ac.uk/download/pdf/53078891.pdf

23. Ezhekvartalnyy obzor *Ustoychivoe razvitie i zelenye investitsii* [Sustainable Development and Green Investments] // Natsionalnaya Assotsiatsiya kontsessionerov dolgosrochnykh investorov v infrastrukturu. – 2018. – available at: https://investinfra.ru/frontend/images/PDF/NAKDI-3-green_finace-2018.pdf

24. Melnik L. *Ekonomika razvitiya: monografiya* [Development Economics: Monograph] / pod red. L .G. Melnika. – Sumy : Universitetskaya kniga, 2006. – 662 p.

25. Polukarova M. *Ekologicheskiy marketing v formirovanii blagopriyatnogo imidzha kompanii* [Environmental marketing in the formation of a favorable company image]. / M. Polukarova, N. Odincova. – 2015. – available at: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/34409/1/urrr_2015_04.pdf

26. Pyatkina O. *Sovremennye napravleniya razvitiya ekologicheskogo marketinga* [Modern trends in environmental marketing development]. / O. Pyatkina. – 2014. – available at: https://scienceforum.ru/2014/article/2014001897

27. Smirnova E. *Ekologicheskiy marketing i ego osnovy* [Environmental Marketing and its foundations]. / E. Smirnova. – 2011. available at: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/eco_marketing.htm

28. Chepurova I. *Marketing v oblasti privlecheniya investitsiy* [Investment Promotion Marketing], / I. Chepurova. – 2014. – available at: https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-v-oblasti-privlecheniya-investitsiy

29. *Ekologicheskiy marketing: tendentsii i perspektivy* [Ecological marketing: trends and prospects] // Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta, Serita: Politicheskie, sotsiologicheskie i ekonomicheskie nauki. – 2016. – № 2. – P. 55–60.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ЗЕЛЕНИХ ИНВЕСТИЦИЙ*Т.*

В. Пимоненко, к. э. н., доцент, А. В. Люльов, д. э. н., доцент, Я. А. Ус, аспирант, Сумский государственный университет

Спад отечественной инвестиционной активности на фоне обострения экономической, политической и экологического кризисов, а также ограниченность финансовых ресурсов являются главными стимулами развития перспективных направлений привлечения дополнительного капитала в экономику страны. При этом мировые тенденции соблюдение принципов устойчивого развития при принятии инвестиционных решений требуют переформатирования идеологии традиционного инвестиционного рынка в направлении его «озеленения». То есть, в данном аспекте зеленые инвестиции выступают перспективным инструментом привлечения дополнительного иностранного капитала в экономику страны. Результаты исследования свидетельствуют, что формирование и становление рынка зеленых инвестиций невозможно без эффективного набора маркетинговых инструментов их продвижения и популяризации. С этой целью авторами статьи обосновывается теоретическая возможность использования концепции маркетинга зеленых инвестиций для их продвижения среди основных стейкхолдеров с целью привлечения дополнительного иностранного капитала в экономику страны.

В статье определена сущность и особенности зеленых инвестиций как продукта с маркетинговой точки зрения, определена специфика ценового фактора, особенности позиционирования зеленых инвестиций и инструменты их продвижения. Установлено, что уровень привлечения зеленых инвестиций прямо пропорционально зависит от способности эффективно формировать зеленые маркетинговые стратегии. На основе анализа зарубежного опыта авторами систематизированы основные инструменты популяризации зеленых инвестиций, что, тем самым, активизирует процесс имплементации индикативных целей устойчивого развития 2030.

Авторами отмечено, что эффективный набор маркетинговых инструментов продвижения зеленых инвестиций дает толчок к развитию новых зеленых инновационных продуктов, усилению конкурентных преимуществ как страны, так и отечественных компаний, уменьшению количества экологических и социальных конфликтов и противоречий, что, в свою очередь, является основой зеленого роста отечественной экономики и восстановление инвестиционного климата в стране.

Ключевые слова: зеленый маркетинг, зеленые инвестиции, инструменты продвижения, концептуальная модель маркетинга зеленых инвестиций.

THEORETICAL ASPECTS OF GREEN INVESTMENTS MARKETING CONCEPT

T. V. Pimonenko, Ph. D (Econ.), Associate Professor, O. O. Lyulyov, D.E., Associate Professor, Ya. O. Us, Post-graduate student, Sumy State University

The decline in the investment activity against the background of exacerbation of political, economic and ecological crises as well as limitation of financial resources have become the main drives of the perspective lines of promotion of additional capital into a national economy. At the same time, the world tendencies of compliance with the principles of sustainable development while making investment decisions require the reformation of the traditional investment philosophy in the

direction of its «greening». In this respect the green investments are the progressive tools of attracting the additional investments into the national economic development.

The research results highlight that the formulation and development of green investment market is not conceivable without effective set of marketing tools of promotion and popularization of green investments. Consequently in the frame of this article, for green investment promoting among the main stakeholders to get the additional foreign capital into the national economy, the feasibility study of using the concept of green investment marketing has been made from the theoretical perspective.

The essence and special features of green investments as a product from marketing point of sight are identified. The authors define the particular characteristics of price factor, the special aspects of green investment positioning and the tools of their promotion. It is established that the level of green investment attraction directly depends on the capability of green marketing strategy development. Based on the analysis of foreign experience, the authors have systemized the main tools of green investments popularization that facilitates the implementation process of the sustainable development goals 2030.

The authors note that the effective set of marketing tools for green investment promotion actually boosts the development of new green innovation products, strengthens the competitive advantages of the whole country and as well as national companies, decreases the number of ecological and social conflicts and contradictions, which consequently provides the basis of green development of national economy and reactivation of the investment climate of the country.

Keywords: green marketing, green investment, promotion instruments, conceptual model of green investment marketing.

Надійшла до редакції 22.11.18 р.

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

УДК: 331.658.14

ЗНАННЯ ЯК ФАКТОР ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО Й ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Г. П. Ляшенко, к. е. н., доцент, Університет державної фіскальної служби України, superanna1607@gmail.com

Стаття спрямована на розкриття ролі знань як фактору соціально-економічного розвитку сучасного суспільства. Охарактеризовано сутність категорії «знання» та форми її прояву в економічній дійсності. Показано, що у сучасних умовах господарювання знання виступають домінуючим засобом формування інтелектуального капіталу і завдяки цьому впливають як на розвиток національної економіки, так і на розвиток соціально-економічної діяльності кожної компанії. Виявлено, що особливу роль в технічному, технологічному, економічному розвитку відіграють наукові знання, так як саме вони характеризуються об'єктивністю й унікальністю, використовуються для прогнозування об'єктів і пізнання суті явищ. На основі цих знань формуються інновації, що кардинально змінюють умови і фактори виробництва.

Розглянуто особливості сучасної економіки знань і виявлено домінуюче значення в її становленні й розвитку інтелектуального капіталу. Показано, що основною відмінністю сучасних фірм від підприємств індустріальної стадії розвитку є принципово нова структура основного капіталу. Сьогодні, основний капітал фірми, країни, регіону визначається нематеріальними активами (знаннями, інформацією, навичками грамотно вирішувати як технічні, економічні, так і управлінські проблеми). Ці активи стають джерелом доданої вартості та конкурентоспроможності. Тому для розвитку економіки знань основного значення набуває освіта.

На основі дослідження особливостей становлення економіки знань в розвинутих країнах світу визначено необхідні умови для її формування. Проаналізовано можливості й перешкоди трансформації економіки України в економіку знань. Запропоновано напрями державної політики у сфері управління, фінансів і освіти, які дозволять наростити у суспільстві достатній рівень інтелектуального капіталу та створити економічні, правові й політичні умови його реалізації.

Ключові слова: знання, інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційний капітал, споживацький капітал, інновації, емоціональний капітал, імідж, досвід, компетенції, інформація, репутація.

Постановка проблеми. Передумовою поступального соціально-економічного розвитку країни і кожного підприємства стають знання. Використання знань – це вищий етап розвитку постіндустріального розвитку. Так як знання є одним із невід'ємних елементів, які впливають на розвиток інноваційної економіки, наукових інтелектуальних послуг, формування ринку інтелектуального капіталу. Все більше вчених і практиків розглядають знання як цінний товар та інтелектуальний актив. При цьому пріоритетним напрямком діяльності сучасного господарювання є знання як рушійна сила формування інтелектуального капіталу, який при використанні може забезпечити економічне зростання підприємства (компанії) і країни в цілому, може забезпечити конкурентоспроможність як на вітчизняних так і на світових ринках. Таким чином, основним ресурсом й інструментом країни, підприємства, фірми виступають знання.

Аналіз основних досліджень і публікацій. На сьогодні багато вчених і фахівців розглядають поняття «знання», яке є фактором формування інтелектуального капіталу.

© 2018. G. P. Lyashenko. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (http: // creativecommons.org/licenses/by/4,0/), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Відомими авторами, які працювали над даною проблемою, є: Букович У., Уилльмс Р. [8], Гапоненко А. Л., Орлова Т. М. [3], Едвінсон Л. [6], Стюарт Т. А. [9], Бернес Э. [10], Брукінг Е. [7] та інші.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є розкриття ролі знань як фактору соціально-економічного розвитку сучасного суспільства, надання рекомендацій щодо напрямів державної політики по нарощуванню і використанню інтелектуального капіталу в в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні економіка переключається із виробничого процесу на інноваційний процес, формування бренду, іміджу компанії, збереження знань і в подальшому використання їх, навчання персоналу, обмін знаннями та інше.

В усіх сферах діяльності національного господарства змінюється система цінностей, причиною цьому є знання, тому, що знання стає засобом досягнення соціально-економічного зростання. В нинішній час знання випереджає значимість засобів виробництва і природних ресурсів. За даними Світового банку в структурі національного багатства розвинених країн природні ресурси становлять 20%, накопичені матеріальні блага – 16%, а людський капітал – 64%[1]. Тобто соціально-економічний розвиток кожної фірми і країни в цілому залежить від здатності отримувати нові знання і вміти застосовувати їх в усіх сферах суспільства.

Філософський енциклопедичний словник дає таке визначення: «Знання – перевірений практикою результат пізнання дійсності, правильне її відображення у мисленні людини; володіння досвідом і розумінням, що є правильним й у суб'єктивному, й в об'єктивному відношенні і на підставі яких можна побудувати судження та висновки, що здаються досить надійними, для того, щоб розглядатися як знання» [2].

В літературі ми зустрічаємо різні види знань, але нас цікавлять наукові знання, тобто ті знання, які характеризуються об'єктивністю й універсальністю і претендують на загальне визнання. Наукові знання поділяються на:

– емпіричні (засновані на досвіді або дослідженнях і констатують якісні і кількісні характеристики об'єктів, явищ);

– теоретичні (це абстракції, схеми, аналогії, що відображають структуру і природу процесів які змінюють об'єкти). Ці знання, як правило, використовуються для прогнозування об'єктів. За допомогою теоретичних знань описуються і роз'яснюються емпіричні ситуації, тобто пізнання суті явищ.

Нові тенденції щодо поняття «знання» потребують теоретичного і практичного осмислення. Тому в останні роки з'явилося багато наукових праць, в яких розглядаються знання, як фактор, що впливає на інтелектуальний й економічний розвиток кожного підприємства і країни в цілому. Тобто, зараз можна стверджувати, що основою для розвитку економіки, формування інтелектуального капіталу є знання. Таким чином, розвиток економіки, що заснований на знаннях трансформує організацію бізнесу, змінюючи організаційні форми його діяльності. Нові форми організації націлені саме на генерацію нових знань, на обмін знаннями, на обмін досвідом. У багатьох компаніях, фірмах створюються відділи щодо управління знаннями, крім того, на сьогодні багато організацій вводять посаду директора з управління знаннями. Як свідчить економічна література у кожної компанії посада називається по різному, наприклад, в одній компанії – директор із знань, в іншій – директор по інтелектуальному капіталу, в наступній – директор із передачі знань, але сутність одна, направляти знання й інформацію на формування благ.

Ці керівники виконують одні і ті ж основні функції, а саме:

– створюють центри НДОКР, бібліотеки, бази знань;

– досліджують інтелектуальний капітал компанії;

– формують взаємозв'язок із зовнішніми постачальниками;

– сприяють проведенню маркетингових досліджень;

– допомагають процесу створення нових знань, тощо.

Отже, людство вступає в еру знань. Науковці, дослідники нову стадію розвитку іменують по-різному, а саме: ерою інформації, цифровою ерою, золотою ерою, постін-

дустріальною ерою, економікою знань. Економіка, що засновується на знаннях – це економіка, яка перетворює знання в дохід, але в той же час вона характеризується більш високими рівнями ризику (вони, як правило пов'язані із високим темпом технічних і управлінських змін).

Таким чином, в постіндустріальній стадії розвитку змінюються характеристики суспільного господарства. У третьому тисячолітті бідні країни відрізняються від багатих тим, що у них мало знань, а також і менше капіталу, тобто традиційні фактори – земля, капітал, праця сьогодні мають другорядне значення. Сьогодні змінюється макроекономічна структура виробництва, тому що в багатьох галузях економіки процес виробництва засновується на знаннях.

Слід відзначити, що частина науки становиться особливою галуззю, яка виробляє самостійно свій продукт (наприклад, тиражування знань у вигляді нових хімічних сполучень, їх патентний захист, тощо).

На думку, авторів Гапоненко А. Л. і Орлова Т. М. економіка, що заснована на знаннях – це не тільки нова структура виробництва, але і нова структура зайнятих, і нова якість зайнятості [3]. У сучасних умовах збільшується питома вага професійної зайнятості і це стає важливою характеристикою економічного розвитку. Згідно прогнозів, в управлінні фірмами (компаніями, організаціями), бізнесом, буде збільшуватися кількість таких спеціалістів, як інженерів, технологів, конструкторів, експертів по інформаційним мережам, бухгалтерів, фахівців з маркетингу та інших. Тобто, місце невисоко кваліфікованої робочої сили займають висококваліфіковані фахівці. Творчий потенціал і його знання стають головним показником ефективності економічної системи, і ця тенденція в сучасному світі посилюється. Наприклад, у США інвестиції спрямовуються не в устаткування гірничодобувних металургійних комбінатів, а в персональні комп'ютери, ксерокси та інші засоби зв'язку, тобто саме це устаткування обслуговує процес переробки і передачі знань й інформації.

Якщо розглянути сучасні фірми, то вони від фірм індустріального розвитку відрізняються новою структурою основного капіталу. Сьогодні, основний капітал фірми, країни, регіону визначається нематеріальними активами (знаннями, інформацією, навичками, грамотно вирішувати як технічні, економічні так і управлінські проблеми), і вони стають джерелом добавленої вартості та конкурентоспроможності. На сучасному виробництві ефект досягається через взаємозв'язок з партнерами, застосування спеціальних нових знань, навчання персоналу. Таким чином, у сучасному виробництві головне – навчитися діяти в нових межах жорсткої конкуренції, визначити конкурентів, вміти вивчити нові запити споживачів тощо.

Для розвитку економіки знань важливе значення має освіта, яка сьогодні характеризується наявністю розгорнутих її систем. Ці системи повинні створювати сприятливі умови для безперервної освіти громадян, розвивали їх спроможність адаптуватися до вимог, які постійно змінюються. Таким чином, витрати на освіту постійно зростають, але слід зазначити, що знання є невіддільними від людини і можна сказати, що зараз зароджується новий вид соціального розшарування, який заснований на інтелектуальних відносинах, а не на класових.

Отже, сьогодні виникає проблема в тому, щоб забезпечити всім однаковий доступ до якісної освіти. В економічній літературі, останнім часом, все частіше зустрічається термін «концепція суспільства, яке навчається». Сутність цієї концепції полягає в тому, що громадяни свого суспільства повинні навчатися все своє життя. У 1972 році в докладі «Навчатися існувати: мир освіти сьогодні і завтра», який підготувала Міжнародна комісія ЮНЕСКО, відображається, що освіта не є привілеями еліти, а скоріше всього вона відноситься до всього суспільства і до кожного індивідуума. Можна стверджувати, що якісна освіта пов'язана з розвитком інновацій, а вони будуть постійно ініціювати перекваліфікацію, так як динаміка пізнання чогось нового є пріоритетом в успішному розвитку суспільства і кожної фірми окремо [4]. У нинішній час швидкими темпами розвивається науково-технічний прогрес, який призводить до скорочення «життєвого циклу» знань. І саме «життєвий цикл» знань диктує, що навчатися необхідно

безперервно, оновлювати свої індивідуальні можливості та підвищувати кваліфікацію. Концепція безперервного навчання, прийнята в 1996 році міністрами освіти країн організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР), пропонує нове бачення на професійну підготовку. Згідно даної Концепції вважається, що випускники вузів будуть систематично повертатися в систему вищої освіти, для того, щоб оновити знання, навики, підвищувати освіченість з тим, щоб якісно вести професійну діяльність і впроваджувати інтелектуальні продукти та послуги.

Слід відмітити, що сьогодні рівень проникнення передових технологій в бізнес і в державний сектор в Україні є несуттєвим. Розробка і структура українського сектору досліджень і розробок не відповідає національній безпеці і потребам підприємництва на високі технології. На майбутнє розвиток економіки України залежить від розвитку науки й інновацій. Фундаментом розвитку такої інноваційної економіки (економіки знань) повинні стати: підвищення рівня інтелектуального капіталу, тому що він є одним із головних переваг України, виконання прикладних розробок по пріоритетним напрямкам, формування інноваційної інфраструктури, яка повинна з'єднуватися переважно з бізнесом, збільшення молодих кадрів у наукову сферу. Для вирішення цих проблем необхідно розвивати фінансові інститути, які могли б забезпечити фінансування інноваційних бізнес – проектів. Одним із важливих напрямків є стимулювання попиту на інновації у підприємництві, наприклад, віднесення на собівартість витрат фірм на НДОКР – це один із елементів стимулювання. Дана пропозиція дозволить досягти підвищення інноваційної активності в економіці, а потім і збільшення питомої ваги, у загальному обсязі промислової продукції, інноваційної продукції.

Отже, застосування знань є головним фактором для створення технічного і професійного потенціалу. Таким чином, в сучасний період держава повинна створити сприятливі умови для того, щоб навчальні заклади змогли застосовувати інноваційні підходи і реагувати на потреби ринку праці, якому потрібний кваліфікований інтелектуальний капітал. В зв'язку з цим необхідно звернути увагу і формувати, як це відбувається в усьому світі, системи електронної освіти. Для цього необхідно укріпити матеріально-технічну базу навчальних закладів, саме за допомогою державного фінансування.

Українська наука за роки перебудови майже зруйнована. В зв'язку з цим, з однієї сторони, майже згубили фундаментальну науку, а з іншої сторони – потенціал «прикладних» вчених став майже незатребуваним.

Наприклад, Китай, перейшовши до економічних реформ не зруйнував систему науково-технічної інформації, не зважаючи на те, що вона була скопійована із часів Радянського Союзу. В Україні за роки перебудови закрилося багато популярних науково-технічних видань, наукова література видається малими тиражами та ще стала дуже дорогою.

Ставку на інтелект, як головний фактор розвитку економіки, роблять високорозвинені країни, наприклад, Швеція. Витрати на науку тут самі високі в світі. І це дало можливість Швеції швидко розвивати нові наукоємні виробництва, наприклад високоякісні автомобілі Volvo, Saab; електротехнічну продукцію ABB; автоматизовані системи для побуту Electrolux; устаткування для харчової промисловості Alfa Laval та інші. Отже, успіх шведські фірми отримують через інтеграцію науково-технічних і виробничих підрозділів, а держава заохочує формування наукових парків при університетах. В Україні інтелектуальний потенціал, а також й інтелектуальна праця, мають не високий рівень і на це впливають такі тенденції, а саме:

– чисельність економічно активного населення знижується (на пенсію виходить післявоєнне покоління);

– підвищується попит на інженерні спеціальності (попит на них зростає як у сфері виробництва високотехнологічних товарів, так і в сфері реалізації).

Таким чином, для розв'язання вищеназваних завдань необхідно більш активно формувати ринок інтелектуальної праці. Але, для того, щоб сформувати інтелектуальний ринок праці, можна запропонувати такі пропозиції:

1. Вдосконалення системи освіти. Еко-

номіка, яка розвивається на знаннях у своїй базі має третинну освіту (середня професійна освіта, вища професійна освіта і післявузівська освіта – докторантура й аспірантура). В кінці XX століття і на початку XXI – попит на третинну освіту підвищився. Але кількісні індикатори третинної освіти, як показують дослідження, не знаходять свого місця в економічних показниках, які б характеризували розвиток економіки і життя суспільства. Слід зазначити, що освіта потребує сьогодні модернізації, з тим, щоб її сутність відповідала вимогам ринкової економіки і щоб були рівні стартові умови до якісної освіти на всіх рівнях. Отже, Україна повинна вибрати освіту в якості пріоритету, з тим, щоб підняти її на вищий рівень в області економіки й управління виробництвом, у сфері інформаційних технологій та інженерної освіти.

2. Підсилення відповідальності державних органів влади за становище в науці. Звичайно, визначну роль держава повинна приділити розвитку фундаментальної науки в області НДОКР. Фахівець в області освіти ректор Московського державного університету ім. М. В. Ломоносова академік В. А. Садовничий зазначив, що « майбутнє країни – в збереженні фундаментальної науки, високої планки університетської освіти, того інтелекту, котрий був накопичений нацією не за одну сотню років. Якщо ми втратимо науку в університетах, російська система освіти більше не буде унікальною, стане рядовою, лишиться тієї переваги, яка завжди вигідно її вирізняла» [5]. Ця думка відноситься і до України, тому, що освіта на основі фундаментальної науки стає світовою тенденцією, і як відомо, Китай свою систему освіти переводить на фундаментальну університетську освіту.

3. Підняття в суспільстві престижності науки й освіти. В першу чергу тут повинна відіграти головну роль реформа оплати праці працівників науки й освіти.

4. Все більше залучати молодь в науку. Молодь може прийти, навчатися і потім працювати в науці. Якщо під час навчання молоді науковці будуть отримувати достойну стипендію і будуть створені робочі місця для молодих фахівців, то буде розв'язана їх житлова проблема за допомогою іпотечного кредиту і т.д.

5. Доступ громадян до освіти. На сьогодні в складному становищі знаходиться молодь села, але саме сільське господарство сьогодні потребує висококваліфікованих кадрів.

Перешкодою до розвитку вищеназваних напрямів можна назвати:

− постійно знижується освітянський й інтелектуальний рівень суспільства;

− розвал системи третинної освіти;

− проходить швидкими темпами комерціалізація вищої освіти;

− знижується престиж інтелектуальної праці.

В умовах сьогодення необхідний розвиток саме інтелектуального капіталу. Зарубіжні дослідники і практики відзначають, що незамінним капіталом організації є знання і навики її працівників. Автор Л. Прусак із компанії IBM представляє, що інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, який зафіксований і використовується для більш цінних активів. Щодо сутності інтелектуального капіталу, то у своїй енцикліці в 1991 році, Іоан Павло II запропонував таку тезу, що в свій час вирішальним фактором виробництва була земля, пізніше – капітал, а сьогодні – сама людина, тобто її знання, особливо наукові, а також здібності формувати взаємопов'язані і компактні організації.

Тобто можна сказати, що інтелектуальний капітал поруч з іншими видами капіталу (устаткуванням, будівлями, спорудами, тощо) є фактором виробництва, тому, що створені людиною ресурси і використовуються фірмою для виготовлення товарів, які будуть приносити їй прибуток, та при цьому задовольняти потреби споживачів. Якщо порівняти інтелектуальний капітал із фізичним капіталом, то можна відзначити, що вони між собою мають багато спільного, наприклад, обидва виникають після вкладення ресурсів в них (знань, кваліфікації, коштів) і являються ресурсом, який зберігається і поповнюється; обидва капітали підлягають зносу, наприклад інтелектуальний капітал знецінюється (знання, програмне забезпечення застарівають) і потребують витрат на своє відновлення. Але, у цих видів капіталу є і відмінності (табл.1).

Таблиця 1

Відмінності між інтелектуальним та фізичним капіталом

№	Інтелектуальний	Фізичний
1	Нематеріальна природа	Матеріальна природа
2	Результати в майбутньому	Витрати в минулому
3	Неаддитивний (формується за рахунок синергетичного ефекту)	Аддитивний
4	Комбінація вартісних і невартісних оцінок	Фінансова оцінка
5	Фірма володіє капіталом частково	Фірма володіє всім капіталом

Характеризуючи дані табл. 1 слід відмітити, що інтелектуальний капітал і фізичний мають між собою багато загальних рис, а саме: виникають при вкладенні в них ресурсів, приносять, при ефективному використанні їх, дохід, підлягають моральному зносу, а також потребують витрат на своє відновлення.

Вивчаючи праці, особливо авторів Едвінссон Л., Брукінг Є., Букович У., Уилльямс Р. та інших, слід зазначити, що вони такі поняття як «інтелектуальний капітал», «нематеріальні активи», «інтелектуальна власність» ототожнюють і вважають їх взаємозамінними[6, 7, 8].

Але, якщо розглядати дані поняття більш предметно, то можна зробити такий висновок, що у інтелектуального капіталу є така властивість, включати в свій склад і нематеріальні активи й інтелектуальну власність. Тобто, дані поняття пов'язані між собою, але не рівнозначні. Відмінність цих понять, як нам здається, відображена в понятті «інтелектуальний капітал» (приблизно 90–ті рр.), саме в той період, коли виникла необхідність використати в управлінні такі ресурси як: знання, досвід, компетенції, інформаційні технології тощо.

Отже, інтелектуальний капітал (ІК) націлений на майбутнє, і особливо успішно може розвиватися при створенні нової продукції. Але, для цього кожне підприємство (фірма) повинна організувати дослідження і розробки, залучивши при цьому інтелектуальні ресурси та ефективно їх використовувати (тобто їх ринкова капіталізація повинна перевищувати бухгалтерську вартість матеріальних і фінансових засобів).

Таким чином, слід зазначити, що для отримання ефекту від використання ІК необхідно вміло управляти ним. Автор Стюарт Т. А. в своїй праці «Інтелектуальний капітал. Нове джерело багатства організації» підкреслив дуже важливу особливість, а саме: «Компанія не має прав власності на людський і споживчий капітал, а є їх співвласниками нарівні із співробітниками компанії (у випадку із людським капіталом) або з замовниками і постачальниками (у випадку із споживчим капіталом). Тільки визнавши факт рівноправного володіння, компанія може отримувати вигоду від управління цими нематеріальними фондами» [9].

Вивчивши наукові праці, особливо автора Стюарта Т. А., слід відзначити, що структура ІК складається із таких основних складових: людський, організаційний і споживацький капітал.

Таблиця 2

Структура інтелектуального капіталу

Складові інтелектуального капіталу		
1. Людський капітал – це знання, практичні навички, творчі здібності людини чи колективу, моральні цінності і культура праці.	**2. Організаційний капітал,** як правило, - це технічне і програмне забезпечення, патенти, корпоративна культура, організаційна структура.	**3. Споживацький капітал** або капітал відносин. Він формується на зв'язках організації з споживачами, клієнтами, маркетингові можливості тощо.

Всі складові ІК взаємодіють між собою і доповнюють один одного. Якщо, наприклад, в компанії сформований унікальний людський капітал, але це не буде гарантією того, що компанія досягне великих висот. Щоб компанія успішно працювала, для неї необхідно сформувати організаційний і споживацький капітал. Україна володіє значним людським капіталом, а організаційний і споживацький сформовані недостат-

ньо, тому загальний обсяг ІК не відповідає вимогам сьогодення.

Для успішного розвитку підприємства (фірми) і в цілому для всієї країни ІК має важливе значення, але на сьогодні, економічна література й особливо автори Нордстрем К. і Ріддестрале не менше важливим вважають емоційний капітал. Західні вчені характеризуючи ІК, розподіляють його штучно: інтелектуальний капітал (дані, знання, інформація), а емоційний капітал (образи, цінності, емоції). Емоційний капітал дає відповіді на багато запитань, наприклад, який вигляд має фірма в очах власних працівників, клієнтів, чи позитивний в неї імідж, яким колам споживачів вона відома. Імідж – це поняття яке має відношення до управління знаннями. Поняття «імідж» ввів американець Бернейс Е. в 1955 році у своїй праці «Інженерія згоди» [10]. У любої організації є імідж, незважаючи працюють над ним чи ні. Але, якщо формувати імідж організації цілеспрямовано, то цей процес більше вигідний і не такий трудомісткий, ніж потім виправляти той несприятливий імідж, який сформувався спонтанно. Імідж компанії, як правило, формується у свідомості людей.

Таким чином, імідж має багато завдань, які можуть позитивно впливати на економічний розвиток компанії і країни, а саме:

− підвищення престижності організації (тобто, допомагає узнавати той чи інший бренд, і тим самим збільшувати обсяг продажу);

− полегшення виведення на ринок нового товару;

− підвищення конкурентоспроможності компанії (конкуренція може вестися на рівні компаній, фірм). Імідж має свою структуру, яка виділена у зарубіжній літературі (табл. 3).

Таблиця 3

Імідж компанії

Види іміджу						
Бізнес-імідж (формується ділова репутація компанії)	**Візуальний імідж** (формується із глядацьких почуттів)	**Внутрішній імідж** (культура компанії і соціально-психологічний клімат в колективі)	**Соціальний імідж** (формується уявлення суспільства про соціальні цілі компанії)	**Імідж персоналу** (різні аспекти взаємодії між членами колективу)	**Імідж товару** (формується із унікальних характеристик товару його якості, а також додаткових послуг, які задовольняють потреби споживачів)	**Імідж споживачів товару** (стиль життя, статус цільових аудиторій тощо)

Інформація таблиці 3 дає можливість звернути увагу на те, що імідж – це образ якогось явища, сукупність емоційних уявлень, які формують у споживачів систему вражень про ту чи іншу компанію. Імідж компанії повинен бути адекватним (реально відповідати існуючому образу); оригінальним (відрізнятися від інших однотипних компаній); пластичним (не бути застарілим, бути без змін); бути привабливим для теперішніх і потенційних споживачів та замовників. Іншими словами, можна сказати, що імідж – це неявні (приховані) знання, які формуються про компанію чи країну у зовнішніх контрагентів.

Вивчаючи поняття «імідж» слід зазначити, що його можна розглядати як фактор вартості. Наприклад, щоб товар купили, він повинен мати більші переваги (технічні, економічні, психологічні), ніж товар конкурента. Тобто, можна відмітити, що прийшов час нового підходу до підвищення вартості компанії, і як практика показує, на це впливає харизма перших осіб (управлінців) компанії, привабливість її стратегії. На практиці важко виділити ту частину вартості, яка виникла із появою іміджу, але закордонні компанії знаходять вихід із даної ситуації, вони свої витрати по іміджу закладають у ціну товару, які безумовно підвищують її. Такі моменти у закордонних престижних компаній, ввійшли в практику, і такі інвестиції стали високорентабельними, тобто споживачі оплачували «ціну іміджу» на відчуття відносної статусності свого придбання. Таким чином, імідж стає способом управління суспільної довіри і до компанії, і до ціни, яка функціонує на ринку даної компанії.

Імідж, порівнюючи із раціоналізацією виробничих витрат, стає більш пріоритетним об'єктом інвестицій. Емоційний капітал може дати багато відповідей на інші запитання, що пов'язані із соціально-економічним розвитком кожної компанії, країни.

Отже, слід відмітити, що фундаментом емоціонального капіталу є ідеї, мрії, репутація, імідж, і саме ці складові є інструментом перетворення інтелектуального капіталу в конкурентні переваги тому, що він формує нові знання, які на сьогодні відіграють головну роль у соціально-економічному, інноваційному розвитку любої країни і компанії. Ситуація, яка склалася сьогодні в Україні – це недостатньо вкладається інвестицій в освіту, науку, з іншого боку – створився дефіцит інженерних спеціальностей. А інноваційний шлях розвитку потребує інженерів як у виробничому процесі, так і в інших сферах (наприклад, торгівля, легка, харчова промисловості, сільське господарство та інші).

Висновки. Формувати економіку на знаннях неможливо без державної підтримки. Державна політика повинна дати суспільству вільний доступ до відповідних знань й інформації, підтримувати фундаментальні наукові дослідження, створювати сприятливі умови для розвитку незалежних засобів масової інформації, тощо. У випадку виконання вищеназваних проблем знання для розвитку економіки можуть принести такі основні позитивні результати:

− знання перетворяться в основний продукт виробництва;

− інформаційні технології будуть формувати базу технологічного укладу;

− інтелектуальні здібності людей стануть основою багатства фірми, країни;

− чисельність людей зайнятих творчою працею збільшиться.

Література

1. World Bank Annual Review of Development Effectiveness 2008 : Shared Global Challenges Annual Review of Development Effectiveness 2008 : Shared Global Challenges https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6553

2. Філософський енциклопедичний словник / НАН України, Ін-т філософії імені Г. С. Сковороди: [редкол.: В. І. Шинкарук (голова) та ін.]. – Київ : Абрис, 2002. – Т.VI. – 742 с.

3. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал? / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова – М. : Изд-во Эксмо , 2008. – 400 с.

4. Third World Conference on Adult Education. Final Report. Tokyo, 25 July – 7 August 1972. – Tokyo: UNESCO, 1972. – 101 p.

5. Садовничий В. А. О будущем российского образования / В. А. Садовничий // Московская правда. – 2004. – 28 сентября.

6. Edvinsson L. Accounting, Empirical Measurements and Intellectual Capital. – www.emerald-library.com.

7. Брукинг Е. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. Под редакцией Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.

8. Брукович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию / Пер. с англ. – М. : ИНФРА – М., 2002. – Т.XVI. – 504 с.

9. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т. А. Стюарт // пер. с англ.. В. А. Ноздриной. – М. : Поколение, – 2007. – 368 с.

10. Бернес Э. Инженерия согласия // ПОлис. Политические исследования. – 2013. – № 4. – С. 122–131.

References

1. World Bank Annual Review of Development Effectiveness 2008: Shared Global Challenges Annual Review of Development Effectiveness 2008 : Shared Global Challenges https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6553

2. *Filosofskyy entsyklopedychnyy slovnyk* [Philosophical Encyclopedia Dictionary / NAN Ukrainy, In-t filosofii imeni H. S. Skovorody: [redkol.: V. I. Shynkaruk (holova) ta in.]. – Kyiv : Abrys, 2002. – T.VI.–742 p.

3. Haponenko A. L. *Upravlenie znaniyami. Kak prevratit znaniya v kapital?* [Knowledge management. How to turn knowledge into capital?] / A. L. Haponenko, T. M. Orlova. – M. : Izd-vo Eksmo , 2008. – 400 p.

4. Third World Conference on Adult Education. Final Report. Tokyo, 25 July – 7 August 1972. – Tokyo: UNESCO, 1972. – 101 p.

5. Sadovnichiy V. A. *O budushchem rssiyskogo obrazovaniya* [About the future of Russian education] / V. A. Sadovnichiy // Moskovckaya pravda. – 2004. – 28 sentyabrya.

6. Edvinsson L. Accounting, Empirical Measurements and Intellectual Capital. – www.emerald-library.com.

7. Bruking E. *Intellektualnyy kapital* [Intellectual capital] / Per. s angl. Pod redaktsiey L N. Kovalik. – SPb. : Piter, 2001. – 288 p.

8. Brukovich U., Uiliams R. *Upravlenie znaniyami: rukovodstvo k deystviyu* [Knowledge Management: A Guide to Action] / per. s angl. – M. : INFRA–M., 2002. – T.XVI. – 504 c.

9. Styuart T. A. *Intellektualnyy kapital. Novyy istochnik bogatstva organizatsii* [Intellectual capital.

New source of wealth organization]/ T. A. Styuart // per. s angl.. V. A. Nozdrinoy. – M. : Pokolenie, – 2007. – 368 p.

10. Bernes E. *Inzheneriya soglasiya* [Consent Engineering] / E. Bernes // POlis. Politicheskie issledovaniya. – 2013. – № 4. – P. 122–131.

ЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Г. П. Ляшенко, к. э. н., доцент, Университет государственной фискальной службы Украины

Статья направлена на раскрытие роли знаний как фактора социально-экономического развития современного общества. Охарактеризованы сущность категории «знание» и формы ее проявления в экономической действительности. Показано, что в современных условиях хозяйствования знания выступают доминирующим средством формирования интеллектуального капитала и благодаря этому влияют как на развитие национальной экономики, так и на развитие социально-экономической деятельности каждой компании. Выявлено, что особую роль в техническом, технологическом, экономическом развитии играют научные знания, так как они характеризуются объективностью и уникальностью, используются для прогнозирования объектов и познания сущности явлений. На основе этих знаний формируются инновации, кардинально меняют условия и факторы производства.

Рассмотрены особенности современной экономики знаний и выявлено доминирующее значение в ее становлении и развитии интеллектуального капитала. Показано, что основным отличием современных фирм от предприятий индустриальной стадии развития принципиально новая структура основного капитала. Сегодня, основной капитал фирмы, страны, региона определяется нематериальными активами (знаниями, информацией, навыками грамотно решать как технические, экономические, так и управленческие проблемы). Эти активы становятся источником добавленной стоимости и конкурентоспособности. Поэтому для развития экономики знаний основное значение приобретает образование.

На основе исследования особенностей становления экономики знаний в развитых странах мира определены необходимые условия для ее формирования. Проанализированы возможности и препятствия трансформации экономики Украины в экономику знаний. Предложены направления государственной политики в сфере управления, финансов и образования, которые позволят нарастить в обществе достаточный уровень интеллектуального капитала и создать экономические, правовые и политические условия его реализации.

Ключевые слова: знания, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, организационный капитал, потребительский капитал, инновации, эмоциональный капитал, имидж, опыт, компетенции, информация, репутация.

KNOWLEDGE AS A FACTOR OF INTELLECTUAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

G. P. Lyashenko, Ph. D (Econ.), Associate Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

The article is aimed at the disclosure of the role of knowledge as a factor in the socio-economic development of modern society. The essence of the “knowledge” category and the form of its manifestation in economic reality are characterized. It is shown that under current conditions of management, knowledge is a dominant means of forming intellectual capital, and as a result, it influences both the development of the national economy and the development of the socio-economic activity of every company. It is revealed that scientific knowledge plays a special role in technical, technological and economic development, since they are characterized by objectivity and uniqueness and are used for prediction of objects and disclosure of the essence of phenomena. On the basis of this knowledge, innovations are formed which fundamentally change the conditions and factors of production.

Features of modern knowledge-based economy are considered, and the dominant significance of intellectual capital is revealed as a major influential factor for its formation and development. It

is shown that the main distinction of modern firms from enterprises at the industrial stage of development is a fundamentally new structure of fixed capital. Today, the fixed capital of a firm, country, and region is determined by intangible assets (knowledge, information, skills that competently solve technical, economic and managerial problems). These assets are a source of added value and competitiveness. Therefore, education is of paramount importance for the development of knowledge-based economy.

On the basis of the study of the specifics of knowledge-based economy formation in developed world countries, the necessary conditions for its formation are determined. The possibilities and obstacles of transformation of the Ukrainian economy into knowledge-based economy are analyzed. The directions of state policy in the field of management, finance and education are proposed, which will allow raising sufficient level of intellectual capital in the society and creating economic, legal and political conditions for its realization.

Keywords: knowledge, intellectual capital, human capital, organizational capital, consumer capital, innovations, emotional capital, image, experience, competence, information, reputation.

Надійшла до редакції 07.12.18 р.