

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 20

Частина 1

Ужгород-2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** Палінчак Микола Михайлович – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники
головного редактора:** Приходько Володимир Панасович – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний
секретар:** Дроздовський Ярослав Петрович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** Ярема Василь Іванович – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 7 від 31 серпня 2018 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Аванесова Н. Е., Колодяжна Т. В., Семенова Г. І. СТРАТЕГІЧНА ПЛАТФОРМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	6
Акіліна О. В., Павлюк В. В. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СУЧАСНОМУ МІСТІ.....	10
Андрійчук І. В., Витвицька У. Я., Степанюк О. Р. ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	13
Ареф'єва О. В. КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	19
Артюх О. В., Белінська О. В. ПОНЯТТЯ «РИЗИК» У СФЕРІ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ.....	23
Ахновська І. О. ВІРТУАЛЬНІ КОМУНІКАЦІЇ У СІМЕЙНІЙ ОСВІТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ.....	27
Багорка М. О., Челак В. В. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ ЇХ ФОРМУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	32
Белінська Я. В. КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ.....	37
Березіна С. Б. РИЗИКИ НАСТАННЯ ВІКОВОЇ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ.....	42
Бідак В. Я. СОЦІАЛЬНО-ЗАХИСНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ В УМОВАХ ПІДВИЩЕНОЇ РИЗИКОГЕННОСТІ СУСПІЛЬСТВА.....	47
Білобровенко Т. В. ДОДАНА ВАРТІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ.....	51
Боровик М. В. ІНФОРМАЦІЯ ЯК ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	56
Боровік Л. В. МІСЦЕ І РОЛЬ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....	60
Бурляй А. П., Бурляй О. Л., Непочатенко О. А. ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА НАВКОЛИШНЄ ПРИРОДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ	64
Бучинська О. В. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РЕКЛАМНОГО РИНКУ.....	70
Васечко Л. І. АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІТИЧНОГО БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА.....	74

Васюренко Л. В. БАЗОВІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОНДОМ ОПЛАТИ ПРАЦІ	80
Вдовенко Н. М., Шарило Ю. Є. РИЗИКИ Й НЕВИЗНАЧЕНОСТІ У РИБНОМУ ГОСПОДАРСТВІ ТА ДІЇ УКРАЇНИ У БОРОТБІ З ННН-РИБАЛЬСТВОМ.....	83
Вірченко В. В. ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ВІДНОСИН ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ	87
Волошанська А. В. ПРОБЛЕМИ ВИМІРЮВАННЯ ЯВИЩА ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ В КРАЇНАХ СВІТУ.....	91
Газуда Л. М., Довба І. В. ДЕРЖАВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН	96
Галайко А. М. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	100
Гарашук О. В., Куценко В. І. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ В УКРАЇНІ	104
Гевко В. Л. ЗМІСТОВНО-ТИПОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ.....	108
Гірман А. П., Кодацька Н. О. РЕГІОНАЛЬНІ СТУДІЇ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ МОЛОДІЖНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	112
Грецька-Миргородська В. В. КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ЩО НОВОГО ВНОСИТЬ ПОВЕДІНКОВИЙ ПІДХІД?.....	117
Гринько П. О. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	122
Громова Т. М. СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОВАРНОГО РИНКУ.....	126
Дергачова В. В., Колешня Я. О. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	130
Деркач Т. В., Чебаненко Д. І. СУЧАСНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕНЕРГЕТИКИ.....	134
Джерелюк Ю. О., Фролова Н. Є. СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	142
Другова О. С., Шевченко М. М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ КОНТРОЛІНГУ.....	146
Дума Л. В. ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ.....	150

Думанська І. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АПК.....	154
Загреба І. І. РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ.....	159
Залобінська Л. М., Скорик М. Л. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	163
Іванова А. М. БОРГОВА БЕЗПЕКА ЯК ІНДИКАТОР ОЦІНКИ ФІСКАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ.....	167

Аванесова Н. Е.
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури*
Колодяжна Т. В.
*старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури*
Семенова Г. І.
*старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури*

Avanesova N. E.
*doctor of Economics, associate Professor,
Professor of Finance and credit chair
Kharkiv national University of construction and architecture*
Kolodyazhna T. V.
*senior lecturer of the Department of Finance and credit
Kharkiv national University of construction and architecture*
Semenova J. I.
*senior lecturer of the Department of Finance and credit
Kharkiv national University of construction and architecture*

СТРАТЕГІЧНА ПЛАТФОРМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Анотація. Воєнно-політичне керівництво більшості промислово розвинутих країн розглядає оборонно-промисловий комплекс як важливий складник системи національної безпеки країни й уживає активних заходів щодо його підтримки та розвитку. На основі фундаментального аналітичного дослідження стратегічної платформи економічного розвитку підприємств оборонно-промислового комплексу України авторським колективом виокремлено стратегічні перспективи розвитку підприємств галузі: розвиток зовнішньоекономічної діяльності; розвиток високотехнологічного промислового виробництва; поліпшення інвестиційної привабливості.

Ключові слова: стратегічна платформа, економічний розвиток, підприємства оборонно-промислового комплексу, перспективи розвитку.

Вступ та постановка проблеми. Стрімка зміна геополітичної ситуації у світі на початку ХХІ ст., поява нових центрів сили, кожний з яких має власні економічні, політичні та інші інтереси, призводять до зростання напруження у відносинах між країнами, загострення військових конфліктів та появи нових. Сьогодні все більше прослідковуються тенденції до нарощування військової потужності в багатьох країнах світу, постійного підвищення військового потенціалу країн – лідерів у виробництві зброї та збільшення імпорту зброї серед країн-споживачів. Україна в стратегічній перспективі, маючи потужну військово-промислову базу, також знаходиться у цьому векторі та, незважаючи на внутрішні потреби в озброєнні, все ще залишається у лідерах серед країн – експортерів зброї.

Особливістю сучасного етапу світового економічного розвитку є значне загострення конкурентної боротьби. Це негативно позначається на конкурентоздатності і стійкості функціонування вітчизняних підприємств. Сьогодні для ринкових відносин і зовнішнього економічного середовища характерна суперечлива динаміка. Щоб успішно функціонувати, підприємству необхідні передбачення, адекватні міри пристосування і конкурентні переваги. Такі можливості багато в чому визначаються здатністю підприємства швидко адаптувати свою стратегію до зовнішніх ринкових умов. Стратегічні альтернативи як простір для маркетингових рішень здебільшого обмежені не тільки нестабільністю сегментів ринку, загостренням конкуренції, а й стратегією управління самого підприємства.

Стратегічна платформа економічного розвитку підприємств оборонно-промислового комплексу являє собою набір їх ресурсно-компетенційних і функціональних характеристик, які уможливають довгострокову діяльність та забезпечують виокремлення підприємств як одиниць господарювання, й складається з трьох основних елементів: ресурсів, ключових компетенцій та організаційних спроможностей, які знаходяться в ієрархічному взаємозв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розроблення стратегій економічного розвитку підприємств у реаліях сьогодення є ключовим напрямом досліджень сучасної науки. У своїх дослідженнях автори намагаються розробити та запропонувати дієві механізми стратегічного розвитку підприємств будь-якої галузевої належності, включаючи й підприємства оборонно-промислового комплексу. З погляду саме підприємств оборонно-промислового комплексу України, розроблення стратегій їхнього розвитку певний науковий інтерес викликають дослідження таких науковців, як: Р. Бондарчук [1], А. Шевцов [3], В. Зубарев [4], В. Горбулін [5] та авторського колективу на чолі з Р. Богатирьовою [2]. Окремі питання стратегічного управління загалом достатньо повно викладено у працях Л. Романюк [6], І. Булеєва, Н. Прокопенко та М. Мельникової [7].

Разом із тим невирішеними залишаються питання щодо переходу підприємств оборонно-промислового комплексу до управління, що орієнтоване на стратегічні напрями розвитку.

Метою статті є визначення стратегічної платформи економічного розвитку підприємств оборонно-промислового комплексу України в реаліях сьогодення.

Результати дослідження.

Для сьогоденних реалій життя характерними є стрімкі зміни (це стосується законодавства, цін на товари та послуги, технологій, організаційних форм підприємств і форм їхньої власності тощо), і далеко не завжди ці зміни відбуваються у напрямках, які були б прийнятними для підприємств. Нині практично всі підприємства стикаються з неясністю, непередбаченими ситуаціями, а також із тим, що традиційні підходи до управління і планування не забезпечують правильної орієнтації та підготовки підприємства до майбутнього, тобто до виживання. Отже, стає досить важливим перехід до управління, що орієнтоване на стратегічні напрями розвитку. Інакше кажучи, успішне функціонування підприємства будь-якої галузі в майбутньому залежить від стратегічної платформи його економічного розвитку. При цьому слід зазначити, що підприємства оборонно-промислового комплексу не залишаються осторонь глобальних тенденцій розвитку світової економіки.

Воснно-політичне керівництво більшості промислово розвинутих країн розглядає оборонно-промисловий комплекс як важливий складник системи національної безпеки країни й уживає активних заходів щодо його підтримки та розвитку. В оборонно-промисловому комплексі сконцентровано значні інтелектуальні, виробничо-технічні та кваліфіковані людські ресурси, зберігається високий експортний потенціал, що забезпечує надходження до державного бюджету значних коштів.

Оборонно-промисловий комплекс як сектор економіки, призначений для розроблення і виробництва продукції оборонного призначення, фактично є фундаментом воєнної безпеки та оборони країни. Саме тому підтримання високого рівня його розвитку для багатьох розвинутих країн є одним із пріоритетних воснно-економічних завдань національної політики [1].

Сьогодні оцінка оборонної промисловості не є однозначною і залежить від стану справ у певних умовно виокремлених сегментах (групах) і на конкретних підприємствах. Залежно від результативності діяльності підприємства можна умовно поділити на три групи, склад яких є мінливим.

Групу найбільш успішних і стабільних вітчизняних оборонних підприємств (20–25) становлять провідні підприємства таких сегментів:

- ракетно-космічного, авіабудівного, танкового та авіаційного двигунобудування, морського газотурбобудування;
- розроблення та виробництва бортових систем управління, високоточних засобів ураження, радіолокаційних і радіотехнічних систем, окремих унікальних типів комп-

лектуючих систем озброєння та військової техніки. Останнім часом до цієї групи наближаються окремі ремонтні підприємства, переважно авіаційної техніки [2, с. 79].

Групу менш стабільних підприємств (що тримаються на плаву) становлять виробничі та ремонтні підприємства, науково-дослідні інститути, конструкторські бюро (20–25), що мають певні (іноді унікальні) проектувальні, технологічні або виробничі можливості, але стабільність яких є менш надійною і критично залежною від експортних замовлень, на обсяги яких критично впливає економічна та (часто) політична кон'юнктура ринку озброєння та військової техніки. Окремі із цих підприємств є субпідприємствами в контрактах підприємств першої групи [2, с. 79–80].

До останньої групи належать решта підприємств (понад 100), значна частка яких є збитковими через недостатню якість менеджменту, високий знос і низький технологічний рівень основних фондів, відсутність замовлень та підтримки з боку держави [2, с. 80].

Основним гравцем у галузі оборонно-промислового комплексу України є ДК «Укроборонпром». На основі проведеного дослідження авторами визначено п'ять головних чинників (перепон), які найбільшою мірою гальмують розвиток ДК «Укроборонпром» на часових горизонтах 2013–2020 рр. і 2030 р. (табл. 1).

Першим чинником цієї групи є частка тіньового сектору в економіці країни, яка, за оцінками експертів, стабільно тримається на рівні 50% і навіть зросла до 52% протягом останніх років у результаті вкрай невдалої податкової реформи 2011–2012 рр.

Другим чинником, тісно пов'язаним із попереднім, є масштаб корупції в Україні. За висновками експертів, повний масштаб корупції нині досяг 14% ВВП, або приблизно \$30 млрд. на рік. Політична та економічна нестабільність і надвисокий рівень корупції країни призвели до відпливу \$12 млрд. інвестицій лише за 2016 р.

Третім важливим чинником зниження видатків бюджету ДК «Укроборонпром» є суттєве скорочення дефіциту Пенсійного фонду. Він коливається на рівні 4% від ВВП і покривається з бюджету країни.

Четвертим чинником зниження видатків бюджету ДК «Укроборонпром» є обслуговування державного боргу.

І, нарешті, п'ятим критичним чинником гальмування розвитку ДК «Укроборонпром» експерти вважають енергомісткість валового внутрішнього продукту.

На думку експертів, без усунення цих перепон завдяки системним реформам принципово неможливо говорити про підйом економіки країни та її прискорений розвиток [4]. Зниження негативного впливу цих перепон передусім дасть змогу істотно знизити видаткову частину бюджету України (знизити зайві витрати на фінансування економіки) без погіршення соціальних умов населення країни.

Таблиця 1

ТОП-5 критичних чинників, що гальмують розвиток ДК «Укроборонпром» на часових горизонтах 2013–2020 рр. і 2030 р.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2030
1 Частка тіньової економіки, %	50	50	52	47	40	34	30	25	15
2 Масштаб корупції, % від ВВП	13,2	13,9	14,0	13,1	11,0	9,2	7,4	6,6	4,0
3 Пенсійне навантаження на бюджет, % від ВВП	4,2	3,9	4,0	4,1	4,1	4,2	4,0	3,8	2,1
4 Обслуговування державного боргу, % від ВВП	7,6	4,19	8,69	7,4	6,2	4,7	3,1	2,9	3,0
5 Енергомісткість ВВП України, кг н.е./дол. США	0,36	0,34	0,338	0,328	0,318	0,309	0,299	0,28	0,18

Розроблення стратегічної платформи економічного розвитку ДК «Укроборонпром» потребує дослідження теперішнього стану підприємств галузі окремо та колективно в цілому. Результати SWOTекспертизи його економічного розвитку в середньостроковому та довгостроковому часових горизонтах наведено в табл. 2. Вибір цієї методики зумовлений її універсальністю та легкістю використання. Стан будь-якого підприємства залежить від того, наскільки успішно воно здатне реагувати на різні впливи ззовні.

Аналізуючи зовнішню ситуацію, необхідно виділяти найбільш суттєві на конкретний період часу чинники. Взаємозалежний розгляд цих чинників із можливостями підприємства дає змогу вирішувати проблеми, що виникають. Під час вирішення різного рівня завдань необхідно також чітко уявляти, чи піддаються критичні чинники контролю з боку компанії, є вони внутрішніми чи зовнішніми, піддаються змінам зусиллями компанії або це зовнішні події, на які компанія впливати не в змозі.

За результатами проведеного аналізу визначено сильні сторони підприємств оборонно-промислового комплексу України, на базі яких можна формувати стратегічну платформу їхнього економічного розвитку. До них належать такі:

1. Наявність багатогалузевої інфраструктури (військово-промисловий комплекс, авіакосмічна промисловість, судно, енерго й машинобудування, гірнична промисловість, транспортне машинобудування), що є основою для перебудови ДК «Укроборонпром» за кластерним принципом.

2. Наявність освіченого працездатного людського капіталу.

3. Сировинно-ресурсна база для атомної, відновлювальної енергетики та точного приладобудування. Україна має

досить розвинену індустріальну базу, яка характеризується потужним ресурсним потенціалом.

4. Вигідне географічне розташування в євразійському просторі. За площею території (30-е місце у світі), кількістю населення (44-та позиція) та за природноресурсним потенціалом (близько 5% світових запасів корисних копалин) Україна належить до найбільших країн у Європі [3]. До того ж країна має вигідне транспортногеографічне розташування: «перехрестя» найкоротших шляхів із країн Європи до Азії, а також із країн Балтії до Чорноморського регіону. Основу становлять міжнародні транспортні комунікації: залізниця, автомагістралі, нафто та газопроводи, авіасполучення, морська та річкова інфраструктури, а також лінії електропередач (ЛЕП) і телекомунікації. Саме транспортні коридори набувають вагомого значення у середньо та довгостроковій перспективі.

Включення підприємств оборонно-промислового комплексу в ринкові відносини – неминучий стратегічний шлях їхнього розвитку. Нормальне функціонування ринку озброєнь стає неможливим, якщо держава належно не виконує свої функції. Як незамінне національне надбання оборонно-промисловий комплекс України вимагає до себе дбайливого відношення, проведення продуманої економічної та соціально-економічної політики держави, всебічної підтримки з боку останньої: матеріальної, фінансової, кадрової, протекціоністської тощо. Разом із тим необхідний і економічний аналіз меж використання державної влади в регулюванні функціонування оборонно-промислового комплексу.

Висновки. Оборонна промисловість України задовольняє потреби збройних сил в озброєнні та військовій техніці лише на 5–8%, що недостатньо ні для технічної модернізації армії, ні для забезпечення рентабельності

Таблиця 2

SWOTекспертиза економічного розвитку ДК «Укроборонпром»
Кількісні значення за шкалою Мюллера (1-7) до 2020 р. + (до 2030 р.)

Сильні фактори (індикатори)		Кількісні значення	Слабкі фактори (індикатори)		Кількісні значення
S1	Наявність розгалуженої інфраструктури	5 (6)	W1	Недосконалість податкової системи	4,5 (3)
S2	Наявність освіченого працездатного капіталу	6 (6)	W2	Низький рівень свободи бізнесу	5-6 (3)
S3	Сировинно-ресурсна база для атомної, відновлювальної енергетики, точного приладобудування	4 (4)	W3	Низький рівень ВВП на душу населення	5,5 (4)
S4	Вигідне географічне розташування в євразійському просторі	3,5 (3,5)	W4	Недосконалість фінансово-кредитної системи	6 (4)
			W5	Значний рівень інфляції	7 (4)
			W6	Імпортозалежність	5 (5)
			W7	Висока енергомісткість ВВП	6 (4,5)
Фактори, що визначають можливості розвитку		Кількісні значення	Фактори, що визначають загрози розвитку		Кількісні значення
O1	Розвиток зовнішньоекономічної діяльності	4 (5)	T1	Зростання енергетичної залежності	3,5 (5)
O2	Розвиток високотехнологічного промислового виробництва	3 (4)	T2	Погіршення кон'юнктури зовнішніх ринків	3,5 (3,5)
O3	Поліпшення інвестиційної привабливості	3 (4)	T3	Зростання фінансово-економічної залежності	5,5 (6)
O4	Реформування економіки	5 (6)	T4	Подальше розбалансування структури економіки країни	5 (3)

галузі. За цих умов зусилля більшості оборонних підприємств зосереджено на експорті продукції. Сьогодні основні статті закупівлі озброєння та військової техніки країн, що оточують Україну, спрямовані на посилення стратегічного компонента та збільшення загальних військових потужностей з акцентом на:

- ударні та розвідувальні комплекси;
- розвиток мобільності та сумісності озброєння та військової техніки, націленої на забезпечення взаємодії з партнерами військової коаліції;
- розвиток окремих видів озброєння та військової техніки в межах військової спеціалізації.

Оборонно-промисловий комплекс є генератором передових наукових, технічних, технологічних досягнень і розробок, що дають змогу створювати не тільки техніку високого рівня складності, а й наукомістку продукцію конверсійного

призначення. Сьогодні створено реальні умови для переходу нових знань і технологій з оборонного сектору економіки в цивільний, і навпаки. Результати досліджень та практика найбільш розвинених країн показують, що до 50–60% оборонних наукових розробок і технологій мають застосовність і високу ефективність під час виробництва наукомісткої конверсійної продукції, а її впровадження у цивільний сектор посилює його конкурентоздатність на світовому ринку.

На основі фундаментального аналітичного дослідження стратегічної платформи економічного розвитку підприємств оборонно-промислового комплексу України авторським колективом було виокремлено стратегічні перспективи розвитку підприємств галузі: розвиток зовнішньоекономічної діяльності; розвиток високотехнологічного промислового виробництва; поліпшення інвестиційної привабливості.

Список використаних джерел:

1. Бондарчук Р. Можливості оборонно-промислового комплексу України в системі національної безпеки: аналітична записка; Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/251/>.
2. Оборонна політика: потреба реформ Збройних сил України: збірник матеріалів за результатами публічних консультацій / за заг. ред. проф. Р.В. Богатирьової. К.: Заповіт, 2011. 148 с.
3. Шевцов А.І., Бондарчук Р.В. Актуальні проблеми реструктуризації оборонно-промислового сектору економіки України. Збірник Національного інституту стратегічних досліджень. 2013. № 2. С. 127–134.
4. Стратегічні питання забезпечення реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України / В.В. Зубарев, М.І. Луханін, В.В. Сотник, Ю.С. Уткін. Наука і оборона. 2009. № 3. С. 18–24.
5. Горбулін В., Шеховцов В. Створення ДК «Укроборонпром» як початок формування дієвого ядра ОПК. Наука і оборона. 2013. № 3. С. 27–31.
6. Романюк, Л.М. Сучасні тенденції стратегічного управління підприємством. URL: <http://www.library.if.ua/book/60/4194.html>.
7. Стратегія підвищення ефективності функціонування виробництва: монографія / И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, М.В. Мельникова и др.; НАН України. Ин-т экономики промышленности. Донецк, 2014. 278 с.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Аннотация. Военно-политическое руководство большинства промышленно развитых стран рассматривает оборонно-промышленный комплекс как важную составляющую системы национальной безопасности страны и предпринимает активные меры по его поддержке и развитию. На основе фундаментального аналитического исследования стратегической платформы экономического развития предприятий оборонно-промышленного комплекса Украины авторским коллективом были выделены стратегические перспективы развития предприятий отрасли: развитие внешнеэкономической деятельности; развитие высокотехнологического промышленного производства; улучшение инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: стратегическая платформа, экономическое развитие, предприятия оборонно-промышленного комплекса, перспективы развития.

STRATEGIC PLATFORM FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

Summary. The Military-political leadership of the majority of industrialized countries considers the military-industrial complex as an important component of the national security system of the country and takes active measures to support and develop it. On the basis of fundamental analytical research of the strategic platform of economic development of enterprises of the military-industrial complex of Ukraine, the author's team identified strategic prospects for the development of enterprises of the industry: the development of foreign economic activity; development of high-tech industrial production; improvement of investment attractiveness.

Key words: strategic platform, economic development, enterprises of the military-industrial complex, development prospects.

Акіліна О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри управління
Київського університету імені Бориса Грінченка*

Павлюк В. В.

*кандидат наук з державного управління,
доцент, доцент кафедри управління
Київського університету імені Бориса Грінченка*

Akilina O. V.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department
Borys Grinchenko Kyiv University*

Pavliuk V. V.

*Ph.D. in Public Administration, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department
Borys Grinchenko Kyiv University*

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СУЧАСНОМУ МІСТІ

Анотація. Державно-приватне партнерство повинно стати ефективним механізмом залучення приватних інвестицій у вирішення завдань економічної модернізації міста Києва. Враховуючи потенціал цього інституту, можна констатувати, що подальший розвиток взаємовигідної співпраці може стати базою для підвищення ефективності використання ресурсів і вирішення завдань соціально-економічного розвитку міста. Найбільш привабливою моделлю управління змінами в місті Києві може бути модель Курта Левіна. Для оцінки ситуації стосовно активізації такого інструменту, як державно-приватне (муніципально-приватне) партнерство, у роботі використано аналіз силового поля змін Курта Левіна.

Ключові слова: управління змінами, державно-приватне партнерство, сталий розвиток, м. Київ.

Вступ та постановка проблеми. Затверджений ООН Порядок денний до 2030 р. «План дій для людей, планети та процвітання» поставив перед усіма країнами світу складні завдання щодо забезпечення сталого розвитку. Одним із базових принципів регіональної політики ЄС є забезпечення сталого розвитку міст. «У ХХІ столітті будуть домінувати не Америка або Китай, Бразилія чи Індія, а саме міста. Деякі міста як острови належного врядування в усе більш нестабільному світі стануть наріжним каменем нового світового порядку» [1]. Водночас за показниками сталого розвитку міст Україна значно відстає від розвинених країн. У зазначеній сфері існує багато труднощів, пов'язаних із нагромадженням складних соціальних, економічних та екологічних проблем, вирішення яких неможливе без залучення приватного сектору, зокрема державно-приватного партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку територіальних громад присвячено праці багатьох учених, зокрема В. Бабаєва, О. Коротич, Н. Мельтюхової, Ю. Куца, В. Мамонової та ін. Також ученими приділяється багато уваги дослідженню державно-приватного партнерства. Цим питанням присвячено праці О. Алимова, Б. Данилишина, О. Длугопольського, І. Нейкової, С. Онишко, С. Пакуліна, С. Підгаєць та ін.

Суспільно-політичні, економічні та соціальні перетворення в українському суспільстві, розглянуті дослідниками, переконують у необхідності змін, але разом із тим спостерігається недостатнє усвідомлення механізмів, методів та інструментів змін, зокрема державно-приватного (муніципально-приватного) партнерства.

Метою даної роботи є обґрунтування необхідності активізації державно-приватного (муніципально-приватного) партнерства як інструменту управління змінами в м. Києві для залучення приватних інвестицій у вирі-

шення завдань економічної модернізації міста в умовах євроінтеграції.

Результати дослідження.

Процес створення і використання механізмів державно-приватного (муніципально-приватного) партнерства в Україні, а також діалог держави і бізнесу із цього питання тільки розпочато. У бізнесі акумульовано значні ресурси для забезпечення розвитку міста. Йдеться не лише про інвестиційні ресурси, а й про професійні кадри, що володіють передовими управлінськими, організаційними і фінансовими технологіями. Пошук і вибір шляхів їх найбільш раціонального використання багато в чому зумовлюють можливості розвитку економіки міста та вирішення його соціальних проблем.

Багатьом країнам доводиться стикатися з дефіцитом інфраструктури у вигляді перевантажених доріг і рекреаційних об'єктів із поганим обслуговуванням, погіршенням стану шкіл, лікарень, систем водопостачання та ін. Цей дефіцит обертається для суспільства скороченням народжуваності, збільшенням числа нещасних випадків, проблемами зі здоров'ям, зниженням тривалості життя. Вихід із цієї ситуації був знайдений саме у державно-приватному партнерстві, яке відкрило урядам багатьох країн доступ до альтернативних приватних джерел капіталу. Якщо взяти розвинуті європейські столиці, то близько 10–30% усіх інвестиційних коштів на їх розвиток надає держава, а решту – приватний сектор [2]. Високою результативністю відрізняються проекти державно-приватного партнерства у таких сферах, як: школи, шпиталі, в'язниці, оборонні об'єкти (Великобританія); енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, каналізація, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології (Канада); транспортні проекти (Греція, Ірландія, Австралія, Іспанія); проекти, які об'єднують природоохоронну

діяльність, комерційні інтереси і життєзабезпечення сільських населених пунктів (США) [2; 3].

Проте близько 80% інвестиційної програми міста Києва нині фінансується за рахунок державних коштів, що суттєво відрізняється від вищезгаданої практики. Згідно зі світовою статистикою, прихід інвестора, наприклад, у сферу комунального господарства зменшує собівартість послуг до 25%, а також скорочує строки виконання робіт до 30%. І це все без вагомого підвищення тарифів. Але нині успішних прикладів державно-приватного (муніципально-приватного) партнерства в Києві дуже мало, що свідчить про недостатній рівень інвестиційної привабливості української столиці. Разом із тим Київ потребує активізації таких проектів, зокрема щодо відбудови сучасної інфраструктури, яка є критичною для досягнення Цілей сталого розвитку.

Актуальним є вивчення та впровадження міжнародного досвіду щодо державно-приватних (муніципально-приватних) партнерств, спрямованих передусім на потреби людей (громади), для подальшої імплементації цієї моделі в Україні. Розвиток державно-приватного (муніципально-приватного) партнерства нерідко починається з реалізації проектів щодо відновлення та ремонту транспортних систем, ця тенденція спостерігається й у Києві. Нині готуються проекти державно-приватного партнерства із безпеки дорожнього руху та створення системи Tram-Train [4]. Зменшуючи кількість ДТП, створюючи робочі місця та підвищуючи культуру керування транспортними засобами в місті, проект «Упровадження системи фіксації порушень у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху в автоматичному режимі у місті Києві» повинен залучити не лише додаткові фінансові надходження до бюджету міста, а й надійного оператора для подальшого управління цією системою. У рамках реалізації проекту Tram-Train планується створення дворезимної рейкової системи, яка без значного втручання у наявну рейкову інфраструктуру міста дасть змогу поєднати лівий і правий береги додатковою швидкісною системою громадського транспорту. Проте для реалізації зазначених проектів важливим залишається пошук відповідної моделі управління змінами.

На нашу думку, найбільш привабливою моделлю управління змінами в Києві може бути модель Курта Левіна (рис. 1).

Для оцінки ситуації стосовно активізації використання такого інструменту, як державно-приватне (муніципально-

приватне) партнерство, використаємо аналіз силового поля змін Курта Левіна (рис. 2).

Для збільшення силового поля змін виділимо такі можливості:

- залучення довгострокових приватних інвестицій у малорентабельні сектори економіки міста;
- застосування ефективного управління;
- поліпшення якості та асортименту послуг;
- створення конкурентного середовища;
- усунення інфраструктурних обмежень зростання.

Проте, на нашу думку, існують значні ризики індивідуального, групового та системного опору змінам, зокрема:

- можливість втрати чи послаблення контролю з боку державних органів над зростанням тарифів та якістю послуг;
- банкрутство бізнес-партнера може мати негативні соціальні наслідки і призвести до втрати довіри населення до державних (муніципальних) органів влади;
- таке партнерство в умовах непрозорості дозвільних процедур та недосконалої вітчизняної правової системи створює додаткові умови для корупційних дій;
- високі ризики капіталовкладень та невиконання бюджетних зобов'язань.

Для зменшення опору, крім загальноузгодженої мети, в основу партнерства потрібно покласти принципи, що забезпечать підтримку взаємодії, зокрема принципи рівності, прозорості та взаємної вигоди.

Невдачі можуть виникати на будь-якій стадії партнерського процесу. Вони є природним явищем, але часто можуть деморалізувати учасників та стати непереборними перешкодами, тому для зменшення опору змінам обов'язково треба демонструвати «маленькі перемоги». Наприклад, у нашій ситуації:

- показати, що міжсекторне співробітництво сприяє поліпшенню професійних показників ефективності;



Рис. 1. Модель управління змінами Курта Левіна

Рухомі сили змін	Стримуючі сили змін
<ul style="list-style-type: none"> • інноваційні підходи до вирішення проблем сталого розвитку; • розширення доступу до ресурсів за рахунок залучення цілого спектру технічних, людських, фізичних і фінансових ресурсів партнерів; • ефективне використання капіталу та отримання додаткових доходів; • збереження права власності на об'єкти державної (муніципальної) власності 	<ul style="list-style-type: none"> • проблеми встановлення ринкових тарифів через заполітизованість цього питання; • неготовність органів влади та приватного сектору до партнерських відносин і реалізації проектів державно-приватного (муніципально-приватного) партнерства; • відсутність досвідчених кадрів, які могли б рухати зазначене партнерство, як із боку бізнесу, так і держави та місцевих органів самоврядування; • відсутність привабливих інвестиційних проектів, відповідних до вимог банків (bankableprojects)

Рис. 2. Аналіз силового поля змін

- переконати учасників партнерства, що кожна зі сторін отримує переваги від участі в міжсекторній взаємодії;
- показати партнерам важливість нових зв'язків, їх різноманітність, масштаб і вплив;

- популяризувати через ЗМІ, Інтернет-ресурси напрацьований досвід співпраці бізнесу з органами місцевого самоврядування щодо питань облаштування міської території на засадах сталого розвитку.

Як указувалося вище, серед сил, що стримують зміни, є відсутність досвідчених кадрів, які б чітко розуміли, що таке державно-приватне партнерство відповідно до міжнародних стандартів, були переконані, що це запорука модернізації місцевої інфраструктури без значних видатків державного бюджету, а також послідовно сприяли запровадженню успішної програми державно-приватного партнерства в місті Києві незалежно від можливих змін політичних пріоритетів. На нашу думку, шляхом вирішення цієї проблеми повинні стати заходи щодо залучення до цього процесу муніципальних ЗВО. Як пріоритетні заходи з активізації інноваційного потенціалу ЗВО слід виділити:

- сприяння здійсненню на їх базі високотехнологічних розробок і трансферу технологій у діючі (або новостворені) підприємства;
- створення стартапів, які поєднують бізнесові компетентності та теоретичні знання;
- коригування навчальних планів із публічного управління шляхом запровадження спеціалізованих курсів (модулів) щодо механізмів державно-приватного партнерства;
- залучення кадрового потенціалу ЗВО до розроблення програм розвитку міст.

У світовій практиці склалися різноманітні моделі, форми, типи і конкретні варіанти реалізації партнерських відносин між державою та бізнесом. Використовуються такі форми співпраці, як контракти, договори оренди, зокрема у формі лізингу, концесійні угоди, угоди про поділ продукції, спільні підприємства. Найбільш часто застосовується така форма державно-приватного партнерства, як концесія [2; 5].

Українське законодавство визначає концесію у більш широкому колі відповідальності та функцій приватної сторони, включаючи як функції управління (експлуата-

ції), так і права на створення (будівництво) об'єкта концесії [6; 7]. Різноманітність механізмів, форм і методів державно-приватного партнерства дає змогу достатньо широко використовувати можливість приватного капіталу у вирішенні багатьох проблем, пов'язаних із публічним інтересом, зокрема з питань модернізації економіки.

На етапі інституалізації змін також можуть з'явитися певні перешкоди. Так, результати аналізу стратегічних державних документів щодо врахування адаптованих для України Цілей сталого розвитку [8] свідчать, що найнижчий рівень інтеграції Цілей сталого розвитку (13%) стосується саме розвитку міст. Отже, необхідна робота над усуненням цієї перешкоди.

У процесі оцінки змін, на останньому етапі Моделі Левіна, про їх ефективність стосовно активізації державно-приватного (муніципально-приватного) партнерства можна говорити, якщо:

- це партнерство буде спрямоване на досягнення тих цілей, які були поставлені: проект або програма досягла спочатку намечених цілей;
- досягнуті результати визнаються бенефіціарами проекту, ключовими організаціями та громадою міста Києва;
- партнерство досягло стійкості і самостійності;
- партнерство створило «додану вартість», яка забезпечила важливі позитивні результати для кожного партнера.

Висновки. Таким чином, державно-приватне партнерство є ефективним механізмом залучення приватних інвестицій у вирішення завдань економічної модернізації міста. Київ має дати початок економічним перетворенням в Україні, зокрема шляхом упровадження проектів державно-приватного партнерства, які мають забезпечити: подолання інфраструктурних обмежень економічного зростання; підвищення якості життя людей; поліпшення стану навколишнього середовища; розкриття виробничого потенціалу малого та середнього підприємництва; впровадження інновацій; залучення для досягнення зазначених цілей бізнесу та громадськості. Проте це складна й відповідальна справа, яка потребує висококваліфікованих кадрів, розвинутого інституційного середовища, поліпшення інвестиційного клімату та деполітизації тарифоутворення.

Список використаних джерел:

1. Khanna P. Beyond City Limits. URL: <https://www.paragkhanna.com/home/beyond-city-limits>.
2. Yescombe E.R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. London: Yescombe Consulting Ltd, 2007. 368 p.
3. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства. Журнал європейської економіки. 2017. Т. 10. № 3. С. 291–305.
4. КМДА презентувала ініціативи у сфері державно-приватного партнерства. URL: <https://investinkyiv.gov.ua/ua/news/stolicya-prezentuvala-iniciativi-u-sferi-derzhavno-privatnogo-partnerstva> (дата звернення: 15.06.2018).
5. Концесія як форма державно-приватного партнерства / Державне агентство автомобільних доріг в Україні. URL: http://www.ukravtdor.gov.ua/zapitannya-ta-vidpovidi-1%D1%81_1-2.html (дата звернення: 15.06.2018).
6. Про концесії: Закон України від 16 липня 1999 р. № 997-XIV / Верховна рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/997-14> (дата звернення: 10.06.2018).
7. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01 липня 2010 р. № 2404-VI / Верховна рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 10.06.2018).
8. Аналіз державних стратегічних документів України щодо врахування адаптованих для України Цілей сталого розвитку до 2030 року: резюме аналітичної доповіді / Інститут суспільно-економічних досліджень. Київ, 2017. 20 с.
9. Длугопольський О.В. «Державний сектор» VERSUS «Приватний сектор»: Синергія ефективності через державно-приватне партнерство. Світ фінансів. 2017. № 1. С. 74–94.
10. Нейкова І.С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2010. Т. 48. № 1. С. 152–160.
11. Про деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства в місті Києві: Рішення Київської міської ради від 07 липня 2016 р. № 561/561 / ІАС Консультант. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=0A7QR2302C> (дата звернення: 10.06.2018).

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СОВРЕМЕННОМ ГОРОДЕ

Аннотация. Государственно-частное партнерство должно стать эффективным механизмом привлечения частных инвестиций в решение задач экономической модернизации города Киева. Учитывая потенциал этого института, можно констатировать, что дальнейшее развитие взаимовыгодного сотрудничества может стать базой для повышения эффективности использования ресурсов и решения задач социально-экономического развития города. Наиболее привлекательной моделью управления изменениями в городе Киеве может быть модель Курта Левина. Для оценки ситуации по активизации такого инструмента, как государственно-частное (муниципально-частное) партнерство, в работе использован анализ силового поля изменений Курта Левина.

Ключевые слова: управление изменениями, государственно-частное партнерство, устойчивое развитие, г. Киев.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL FOR MANAGING CHANGE IN A MODERN CITY

Summary. Public-private partnership should be an effective mechanism for attracting private investments in solving the problems of economic modernization of the city of Kiev. Given the potential of this institution, it can be stated that further development of mutually beneficial cooperation can become a base for increasing the efficiency of resource use and solving the tasks of the city's social and economic development. The most attractive model of change management in Kiev may be the model of Kurt Lewin. To assess the situation on the activation of such a tool as public-private (municipal-private) partnership, the analysis of the force field of changes by Kurt Lewin is used in the work.

Key words: change management, public-private partnership, sustainable development, Kyiv.

УДК 330.322

Андрійчук І. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Івано-Франківського національного університету*

Витвицька У. Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Івано-Франківського національного університету*

Степанюк О. Р.

*магістр
Івано-Франківського національного університету*

Andriichuk I. V.

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics
Ivano-Frankivsk National University of Oil and Gas*

Vytvytska U. Y.

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance
Ivano-Frankivsk National University of Oil and Gas*

Stepanyuk O. R.

*master's degree
Ivano-Frankivsk National University of Oil and Gas*

ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У роботі розглянуто сучасні науково-методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств. Сформовано модель оцінювання інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств. Визначено рівень впливу техніко-економічних та фінансових критеріїв на формування інвестиційної привабливості газотранспортних підприємств. На прикладі УМГ «Прикарпаттрансгаз» та УМГ «Львівтрансгаз» визначено показники інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, нафтогазові підприємства, модель оцінювання, клас інвестиційної привабливості, газотранспортні підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Умови господарювання підприємств, що склалися в Україні у процесі становлення ринкової економіки, висувають суттєві вимоги

до підвищення ефективності використання усіх видів ресурсів, зниження витрат виробничо-господарської діяльності, підвищення якості виконання робіт та надання

послуг. Це значною мірою стосується й підприємств нафтогазового комплексу. Але багато суб'єктів господарської діяльності не можуть виконати зазначених вимог у зв'язку з використанням фізично зношених і морально застарілих основних засобів, високою енерго- і матеріаломісткістю виробничих процесів, тому забезпечення сталого розвитку підприємств неможливе без активізації інвестиційної діяльності.

Нагальна потреба в залученні інвестиційних ресурсів робить актуальним вивчення питань, пов'язаних із підвищенням рівня інвестиційної привабливості підприємств. Збільшення обсягів інвестицій повинне супроводжуватися поліпшенням ефективності їх використання, що сприятиме розвитку виробництва та поступовому економічному зростанню. Саме тому необхідність підвищення інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств відіграє важливу роль у формуванні економічної та енергетичної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичним і прикладним засадам формування й оцінювання інвестиційної привабливості підприємств присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: В.Б. Захожай [1], Т.В. Кулініч [2], К.М. Мамонова [3], Т.В. Момот [4], Д.А. Мошкіна [5], О.В. Носова [6], О.А. Оніщенко [7], О.І. Пилипенко [8], С.В. Рилсєв [9],

Н.М. Хархут [10] та ін. Разом із тим потребують подальшого вивчення та вдосконалення проблемні питання формування методології оцінювання інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств.

Метою дослідження є розроблення науково-методичного підходу до оцінювання інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств та його апробація на прикладі вітчизняних газотранспортних підприємств.

Результати дослідження.

У багатьох наукових працях, присвячених проблематиці оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання (регіонів, держави), запропоновано враховувати кількісну й якісну характеристики зовнішнього і внутрішнього середовища потенційного об'єкта інвестування. При цьому інвестиційну привабливість трактують як модель кількісних і якісних показників оцінок зовнішнього середовища (політичного, соціально-економічного, правового тощо) і внутрішнього позиціонування об'єкта у зовнішньому середовищі. Також розглядають інвестиційну привабливість як узагальнену характеристику переваг і недоліків об'єкта інвестування.

На основі вивчення та узагальнення наукових праць щодо оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання у цьому дослідженні сформовано модель оцінки інвестиційної привабливості нафтогазових під-

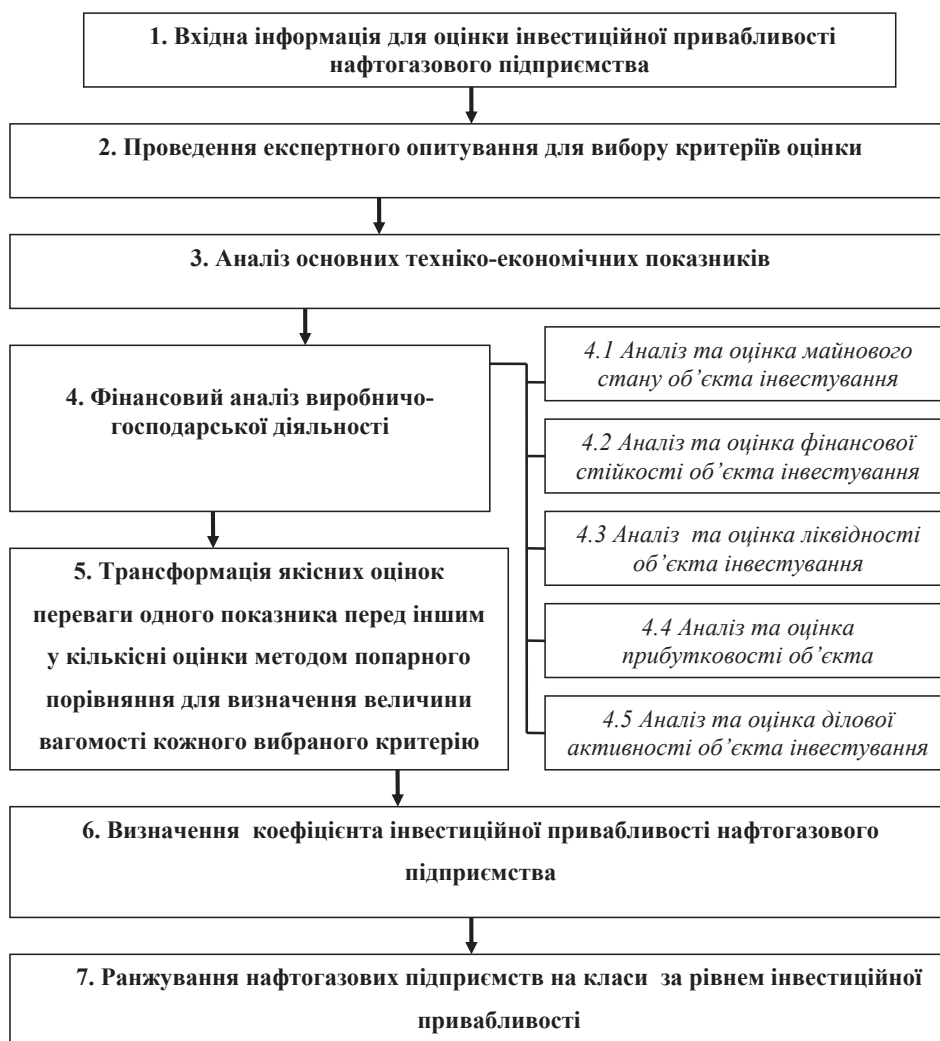


Рис. 1. Модель оцінювання інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств

Джерело: розроблено авторами

приємств, яку представлено у вигляді алгоритму (рис. 1).

Для оцінювання інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств запропоновано науково-методичний підхід, який ураховує різні аспекти ефективності їх функціонування і побудований на багатьох критеріях.

Вибір критеріїв оцінки інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств слід здійснювати на основі експертного опитування провідних науковців та фахівців нафтогазового комплексу, які володіють глибокими знаннями щодо предмета дослідження та галузевої специфіки його функціонування.

Третій та четвертий етапи оцінювання інвестиційної привабливості (рис. 1) передбачають детальний аналіз техніко-економічних та фінансових показників виробничо-господарської діяльності досліджуваних нафтогазових підприємств.

Наступним етапом є проведення розрахунку величини вагомості, що пропонується визначати з використанням експертного опитування та за допомогою методу попарних порівнянь відібраних критеріїв оцінки, використовуючи шкалу трансформації якісних оцінок переваги одного критерію перед іншим у кількісні оцінки [11].

Після цього проводиться розрахунок коефіцієнта інвестиційної привабливості підприємства (КІП) за формулою [12]:

$$K_{ипп} = \sum O_i \cdot V_i, \quad (1)$$

де O_i – оцінка i -го критерію за відповідною кількісною чи якісною ознакою;

V_i – вагомість i -го критерію.

Залежно від величини розрахованого коефіцієнта інвестиційної привабливості досліджувані нафтогазові підприємства поділяють на відповідні класи (табл. 1).

Застосування запропонованого підходу здійснено на прикладі вітчизняних газотранспортних підприємств УМГ «Прикарпаттрансгаз» та УМГ «Львівтрансгаз».

Проведені дослідження дали змогу відібрати критерії для оцінки інвестиційної привабливості досліджуваних газотранспортних підприємств (табл. 2).

Результати розрахунку вагомості (величини впливу на рівень інвестиційної привабливості) вибраних критеріїв представлено на рис. 2.

Одержані результати доводять, що найбільший вплив на рівень інвестиційної привабливості вітчизняних газо-

Таблиця 1

Класифікаційні ознаки рівня інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств

Значення коефіцієнта інвестиційної привабливості	Клас інвестиційної привабливості	Рівень інвестиційної привабливості
4,21—5,0	I	Дуже високий
3,41—4,20	II	Високий
2,61—3,40	III	Середній
1,81—2,60	IV	Низький
1,0—1,80	V	Дуже низький

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Техніко-економічні та фінансові критерії оцінки інвестиційної привабливості газотранспортних підприємств

Групи показників	Показники
Техніко-економічні	обсяг транспортування газу, млн. м ³
	собівартість транспортування 1000 м ³ природного газу, грн.
	продуктивність праці, млн. м ³ /тис. ос.
	фондовіддача, млн. м ³ /тис. грн.
Майнового стану підприємства	коефіцієнт зносу основних засобів
	коефіцієнт оновлення основних засобів
	коефіцієнт вибуття основних засобів
Ліквідності активів	коефіцієнт загальної ліквідності
	коефіцієнт проміжної ліквідності
	коефіцієнт абсолютної ліквідності
Фінансової стійкості	коефіцієнт автономії
	коефіцієнт фінансування
	коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами
	коефіцієнт маневреності власного капіталу
Прибутковості	чистий дохід, тис. грн.
	валовий прибуток (збиток), тис. грн.
	чистий прибуток (збиток), тис. грн.
Ділової активності	коефіцієнт оборотності активів
	коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
	коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
	строк погашення дебіторської заборгованості, днів
	строк погашення кредиторської заборгованості, днів
	коефіцієнт оборотності запасів
	коефіцієнт оборотності оборотних активів
коефіцієнт оборотності власного капіталу	

Джерело: розроблено авторами

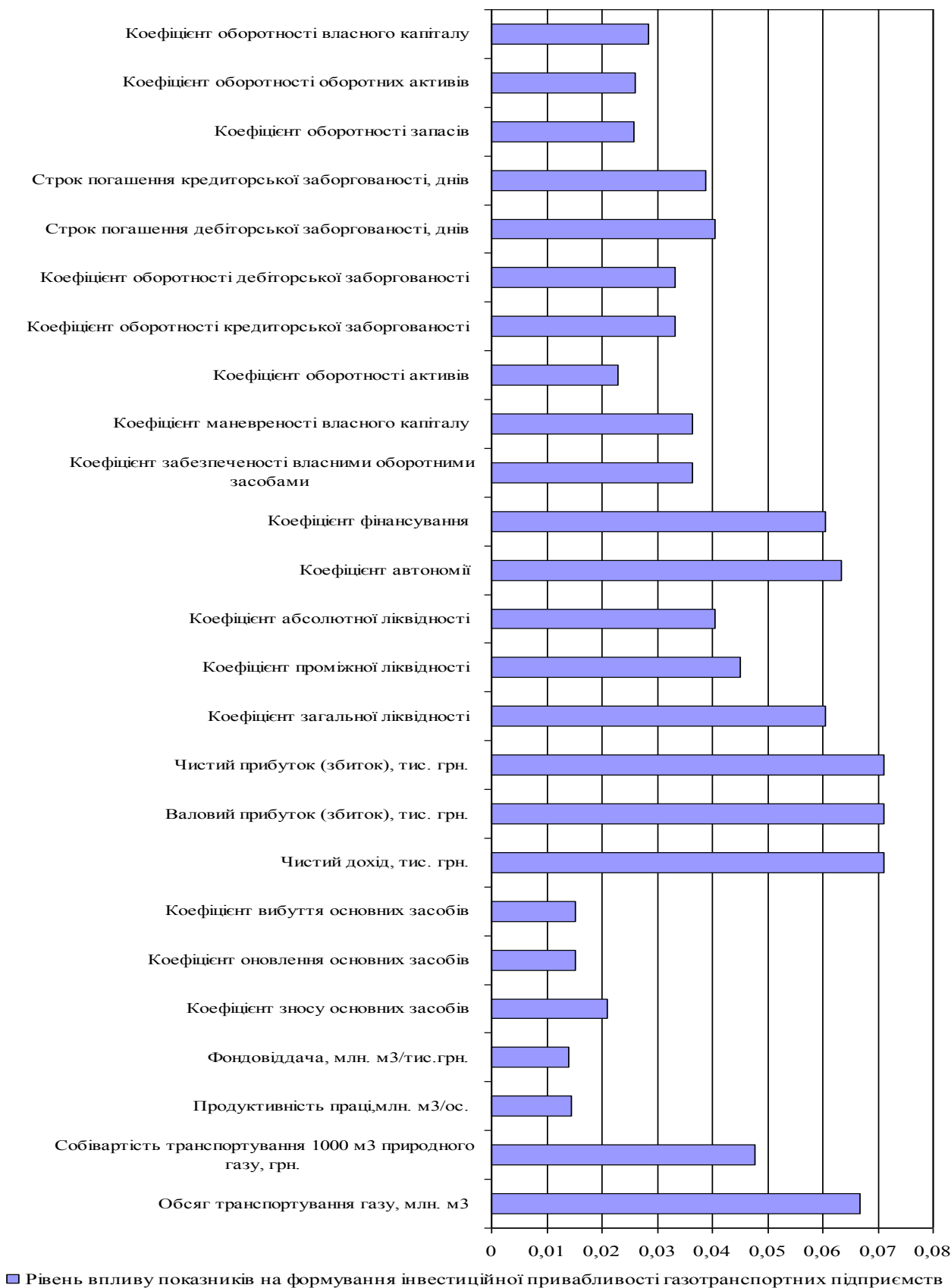


Рис. 2. Рівень впливу техніко-економічних та фінансових критеріїв на формування інвестиційної привабливості газотранспортних підприємств

Джерело: розроблено авторами

транспортних підприємств мають показники прибутковості: чистий дохід, валовий прибуток (збиток), чистий прибуток (збиток) – близько 0,0712. Також вагоме значення мають техніко-економічний показник «обсяг транспортування газу» (0,0667) та показники фінансової стійкості, зокрема коефіцієнт автономії (0,0634), коефіцієнт фінансування (0,0606), а також коефіцієнт загальної ліквідності (0,0606).

Середній рівень значимості мають коефіцієнт проміжної ліквідності (0,0450), коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,0406) та строк погашення дебіторської заборгованості (0,0406).

Найнижчий рівень вагомості – менше 0,02 – мають чотири показники: продуктивність праці (0,0145), фондовіддача (0,014), коефіцієнт оновлення (0,0151) та коефіцієнт вибуття основних засобів (0,0153).

Оцінка кожного відібраного критерію проводиться за п'ятибальною шкалою, виходячи із його кількісного значення. При цьому найвища оцінка «5» присвоюється за найбільш сприятливого для інвестиційної привабливості підприємства значення критерію, відповідно, за найменш сприятливого присвоюється оцінка «1».

Використовуючи розраховані значення вагомостей (значимостей) кожного критерію та їх кількісні оцінки, за допомогою формули (1) проведено розрахунок коефіцієнта інвестиційної привабливості досліджуваних газотранспортних підприємств, результати якого ілюструє рис. 3.

Представлені результати свідчать, що УМГ «Прикарпаттрансгаз» має вищий рівень інвестиційної привабливості. Зокрема, коефіцієнт інвестиційної привабливості

підприємства за досліджуваний період (2014–2016 рр.) максимального значення досягнув у 2015 р. – 3,05, найменш привабливим підприємство було в 2014 р. – 2,61. Що стосується критеріїв, які найбільш суттєво впливають на рівень інвестиційної привабливості УМГ «Прикарпаттрансгаз», то це обсяг транспортування природного газу та валовий збиток підприємства, при цьому слід зазначити, що останній мав негативний вплив.

Менш інвестиційно привабливим порівняно з УМГ «Прикарпаттрансгаз» є УМГ «Львівтрансгаз». Так, максимально привабливим підприємство було в 2016 р., коли коефіцієнт інвестиційної привабливості становив 2,45. У попередні роки (2014–2015) значення коефіцієнта інвестиційної привабливості становило відповідно 2,1 та 2,11. Найбільший вплив на рівень інвестиційної привабливості УМГ «Львівтрансгаз» мали такі показники, як валовий збиток та коефіцієнт автономії.

Використовуючи класифікаційні ознаки рівня інвестиційної привабливості підприємств (табл. 1), проведено поділ на класи досліджуваних газотранспортних підприємств (табл. 3).

Результати розрахунків свідчать, що клас інвестиційної привабливості УМГ «Прикарпаттрансгаз» у 2014–2016 рр. є середнім. УМГ «Львівтрансгаз» за досліджуваний період належить до низького класу інвестиційної привабливості.

Проведені дослідження засвідчили, що рівень інвестиційної привабливості УМГ «Прикарпаттрансгаз» за досліджуваний період є нестабільним та має тенденцію до погіршення. Це означає, що фінансовий стан підприємства поганий, а вкладення коштів у нього є доволі

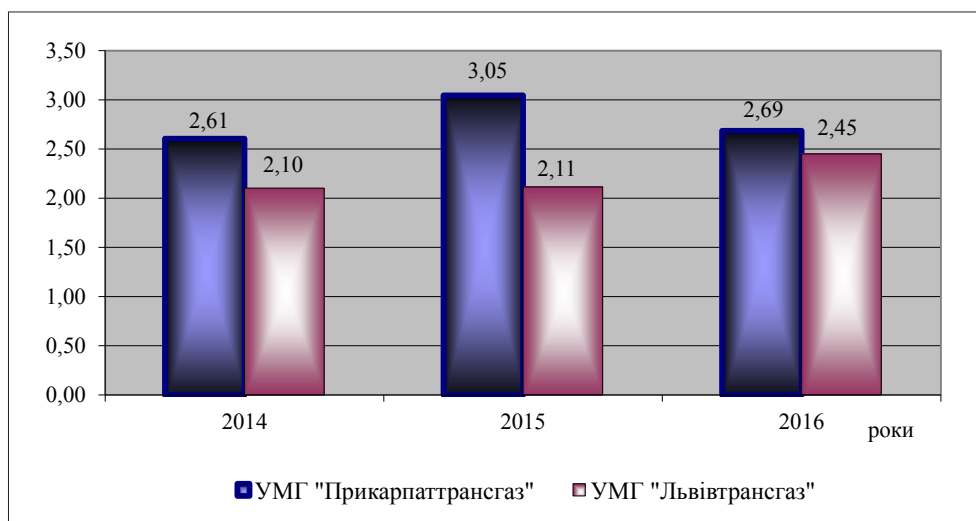


Рис. 3. Коефіцієнт інвестиційної привабливості газотранспортних підприємств

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Поділ на класи досліджуваних газотранспортних підприємств за рівнем інвестиційної привабливості

Роки	Клас привабливості	Підприємства	Коефіцієнт інвестиційної привабливості
2014	III	УМГ «Прикарпаттрансгаз»	2,61
	IV	УМГ «Львівтрансгаз»	2,1
2015	III	УМГ «Прикарпаттрансгаз»	3,05
	IV	УМГ «Львівтрансгаз»	2,11
2016	III	УМГ «Прикарпаттрансгаз»	2,69
	IV	УМГ «Львівтрансгаз»	2,45

Джерело: розроблено авторами

ризиковим. На погіршення рівня інвестиційної привабливості підприємства найбільший вплив мали група показників прибутковості, оскільки діяльність підприємства за досліджуваний період була збитковою, уповільнення ділової активності підприємства та зниження коефіцієнтів оборотності.

Водночас рівень інвестиційної привабливості УМГ «Львівтрансгаз» за досліджуваний період має тенденцію до поліпшення, проте, як уже зазначалося, клас інвестиційної привабливості підприємства залишається низьким. Це означає, що фінансовий стан підприємства є недостатнім, а вкладення коштів у нього – ризиковим. На рівень інвестиційної привабливості підприємства найбільший вплив мала група показників ділової активності та прибутковості, оскільки виробничо-господар-

ська діяльність УМГ «Львівтрансгаз» за досліджуваний період була збитковою.

Висновки. Таким чином, запропонований науково-методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств урахує різні аспекти ефективності їхньої виробничо-господарської діяльності, передбачає дослідження техніко-економічних та фінансових показників і визначення їхнього впливу на формування рівня інвестиційної привабливості підприємств. Застосування цього підходу дасть змогу не тільки визначити коефіцієнт та клас інвестиційної привабливості нафтогазових підприємств, а й здійснити їх ранжування, вибрати найбільш привабливі об'єкти інвестування та забезпечити можливість підвищити рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання у нафтогазовій сфері.

Список використаних джерел:

1. Захожай В., Кіт М. Статистика інвестиційної діяльності. Персонал. 2007. № 8. С. 10–17.
2. Кулініч Т.В. Оцінювання та регулювання інвестиційної привабливості виробничо-господарських структур: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». Львів, 2004. 20 с.
3. Мамонова К.М. Інвестиційна привабливість як необхідна складова інвестиційного процесу: концептуальні підходи до її визначення та аналізу. Економіка: проблеми теорії та практики. 2008. Вип. 235. Т. IV. С. 844–853.
4. Момот Т.В. Інвестиційна привабливість акціонерного товариства: удосконалення сучасних методик оцінки. Менеджер. 2005. № 4(34). С. 117–122.
5. Мошкіна Д.А. Інвестиційна привабливість як складова стратегії розвитку регіону. Економіка і регіон. 2013. № 3. С. 19–24.
6. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства. Стратегічні пріоритети. 2007. № 1(12). С. 120–126.
7. Оніщенко О.А. Аналіз підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості територій. Формування ринкових відносин в Україні. 2009. Вип. 12(103). С. 72–78.
8. Пилипенко О.І. Інтерпретація поняття «інвестиційна привабливість» на різних рівнях економічної системи. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2009. № 3(49).
9. Рилєєв С.В., Романчук А.Л. Інвестиційна привабливість: види та підходи до її оцінки. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2013. Вип. 4. С. 166–175.
10. Хархут Н. Роль економічного аналізу в інвестиційній діяльності підприємств. Економічний аналіз. 2009. № 9. С. 313–317.
11. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства: короткий курс лекцій. К.: МАУП, 2000. 128 с.
12. Андрійчук І.В., Витвицька У.Я. Альтернативні паливно-енергетичні ресурси: економічні засади: монографія; за ред. М.А. Козоріз. Івано-Франківськ: ПП Супрун, 2008. 190 с.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В работе рассмотрены современные научно-методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий. Сформирована модель оценки инвестиционной привлекательности нефтегазовых предприятий. Определен уровень влияния технико-экономических и финансовых критериев на формирование инвестиционной привлекательности газотранспортных предприятий. На примере УМГ «Прикарпаттрансгаз» и УМГ «Львовтрансгаз» определены показатели инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, нефтегазовые предприятия, модель оценивания, класс инвестиционной привлекательности, газотранспортные предприятия.

EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF OIL & GAS ENTERPRISES

Summary. The paper considers modern scientific and methodical approaches to assessing the investment attractiveness of enterprises. A model for evaluating the investment attractiveness of oil and gas enterprises has been formed. The level of influence of technical and economic and financial criteria on formation of investment attractiveness of gas transportation enterprises is determined. On the example of the gas transport enterprises «Prykarpatttransgaz» and «Lvivtransgaz» indicators of investment attractiveness are determined.

Key words: investment attractiveness, oil and gas enterprises, model of estimation, class of investment attractiveness, gas transportation enterprises.

Ареф'єва О. В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки повітряного транспорту
Національного авіаційного університету

Arefieva O. V.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Air Transport Economy Department
National Aviation University

КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розкрито роль, значення та проблеми використання крос-культурного менеджменту в процесі стратегічного та корпоративного управління. Підкреслено, що крос-культурний менеджмент дає змогу створити конкурентні переваги під час реалізації стратегії. Доведено доцільність використання крос-культурних компетенцій під час здійснення корпоративного управління у крос-культурному полі, включаючи корпоративну культуру. Запропоновано системну архітектоніку крос-культурного менеджменту для створення неповторних конкурентних переваг для персоналу підприємства, що здійснює крос-культурну взаємодію.

Ключові слова: крос-культурний менеджмент, крос-культурні компетенції, конкурентоспроможність підприємства, стратегія, полікультурне середовище, менеджмент комунікацій, корпоративна культура.

Вступ та постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності підприємства стає важливим елементом стратегічного управління, відображенням його ефективності, вдалої організації виробництва, високої якості продукції та послуг. Імплементация вибраної стратегії вимагає активного залучення висококваліфікованого персоналу, здатного її реалізувати, реагуючи на виклики зовнішнього та внутрішнього середовища, та вчасно виконувати визначені завдання. В умовах відкритого суспільства та економіки знань можливе залучення фахівців із різних країн із певним досвідом, тому дослідження особливостей менеджменту в крос-культурному аспекті необхідно здійснювати з урахуванням організаційно-культурних основ під час діяльності підприємства на підставі обґрунтування спільних цінностей із поєднанням корпоративної культури з підходами до менеджменту.

Для успішного управління такими цінностями та відповідними цілями доцільно сконцентрувати увагу на підвищенні конкурентоспроможності підприємства, що об'єднує спільне й особисте під час досягнення успіху, враховуючи особливості процесу крос-культурної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей використання крос-культурного менеджменту в процесі стратегічного та корпоративного управління підприємством присвячено роботи таких закордонних учених, як: В. Буніна [1], С. Денні [2], А. Гуттермен [3], С. Мясосдов та Л. Борисова [4], Г. Перлмуттер [5], Р. Фермер та Б. Ріхман [6], Дж. Хофстеде та Дж.Дж. Хофстеде [7], Ф. Тромпенаарс та С. Хемпден-Тернер [8] та ін. Вітчизняні вчені, такі як А. Гордієнко [9], Д. Ліфінцев [10], Ю. Петрушенко [11], О. Приятельчук [12], Н. Тодорова [13], І. Шавкун та Я. Дибчинська [14] та ін., у своїх працях також досліджують можливості використання концепції крос-культурного менеджменту в корпоративному та стратегічному управлінні.

Однак дослідженню можливостей використання крос-культурного менеджменту для створення неповторних конкурентних переваг підприємства в процесі стратегічного та корпоративного управління приділено ще недостатньо уваги.

Метою даної роботи є дослідження та аналіз доцільності використання крос-культурного менеджменту в процесі стратегічного та корпоративного управління, визначення його ролі й значення у цьому процесі та розроблення системної архітектоніки крос-культурного менеджменту під час формування конкурентоспроможності підприємства.

Результати дослідження.

Системне уявлення процесу управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на певному узгодженні елементів співробітництва всередині колективу через змістовність та певну відокремленість їхніх функцій з органічним поєднанням спільної праці. Налагодження ефективних ділових комунікацій у полікультурному середовищі сприяє перетворенню підприємства на активного учасника ринкового середовища зі стійкими конкурентними перевагами.

Крос-культурний менеджмент є частиною загальної теорії менеджменту, у рамках якої формуються уявлення і вивчаються закономірності взаємодії представників різних культур у системах управління підприємствами як національного, так і мультинаціонального характеру, на основі якого можуть бути розроблені практичні рекомендації з управління мультинаціональними колективами та підвищення ефективності крос-культурної взаємодії.

Як зазначено в роботі [4, с. 9], використання крос-культурного менеджменту в процесі управління підприємством дає змогу вирішувати низку важливих управлінських завдань, а саме: проведення переговорів та встановлення взаємовигідних відносин із контрагентами; підвищення злагодженості роботи персоналу в мультинаціональному колективі; зниження кількості конфліктів; побудова ефективної системи управління персоналом, мотивації та лідерства.

Згідно з точкою зору Ю. Петрушенко [11, с. 146], основна мета крос-культурного менеджменту полягає у сприянні узгодженню дій у роботі та навчанні під час контактів, у яких національні культури як історично сформовані знання, цінності та досвід входять до спільної мультикультурної діяльності.

Словосполучення «крос-культурний менеджмент» означає «перетин культур», а особливе місце в його розвитку й успішному функціонуванні відіграють крос-культурні комунікації, які запобігають крос-культурному шоку [4; 15], та крос-культурна взаємодія, яка, на думку А. Солодкої [15], сприяє появі нових елементів і форм культурної активності, коригує ціннісні орієнтири, моделі поведінки та спосіб життя (універсальні та культурно-специфічні складники).

На нашу думку, під крос-культурними комунікаціями слід розуміти взаємодію представників різних культур, яка передбачає як безпосередні контакти між людьми та їх спільнотами, так і опосередковані форми комунікації. Варто зазначити, що від якості здійснення комунікантами цього процесу на крос-культурному полі залежить крос-культурна компетенція [4, с. 117].

Основними причинами порушення крос-культурних комунікацій у полікультурному середовищі, які відзначають вчені [4; 15], є такі проблеми:

1) сприйняття особистістю навколишньої реальності, яке властиве кожній людині;

2) стереотипи, які притаманні кожній особистості;
3) етноцентризм як відчуття переваги власної національної культури.

Саме крос-культурні комунікації стають основою для формування трудового потенціалу підприємства через ефективне комбінування переваг знань, освіти, досвіду кожного працівника у систему спільних цінностей у процесі стратегічного управління для підвищення конкурентоспроможності, спираючись на їхню єдність задля досягнення спільної мети, забезпечувати розвиток і зростання (кoeволюцію) [16].

Ефективність крос-культурних комунікацій безпосередньо пов'язана з розумінням національних, культурних особливостей представників різних країн і народів. Вона є одним із ключових показників у крос-культурному менеджменті, оскільки саме від неї залежить продуктивна співпраця транснаціональних компаній на міжнародному рівні.

Ефективні комунікації – це ті комунікації, які відповідають таким критеріям, як достовірність, своєчасність, об'єктивність, прозорість (доступність), наявність зворотного зв'язку, адресність. Останні три критерії щодо міжкультурних контактів пов'язані з їх здійсненням у крос-культурному полі [17, с. 83], що можливо через трансформацію наявної системи за додавання ще критерію прозорості, толерантності й гнучкості без системних змін компонентів, що дасть змогу скоротити невизначеність впливів середовища.

Структурування відносин здійснюється у контексті крос-культурного менеджменту через розширення сприйняття значення, сутності й необхідності створення неповторних конкурентних переваг під час стратегічного та корпоративного управління. Це має відношення і до генерування знань у крос-культурному полі, яке здійснюється через взаємодію між співробітниками на підприємстві (рис. 1).

Елементи архітекτονіки крос-культурного менеджменту опосередковано визначають рівень конкурентоспроможності підприємства, що сформовані через систему причинно-наслідкових зв'язків між сторонами у крос-культурному полі. Так, полікультурне середовище включає політичні, соціально-психологічні бар'єри, соціокультурні цінності та особливості стилю життя, що значно визначає моделі поведінки на всіх рівнях спілкування та завдання до реалізації фахових комунікацій.

Успішне виконання крос-культурним менеджментом своїх основних завдань (а саме формування процесуальної компетентності, ефективних крос-культурних технологій, а отже, й результативної інтерактивної трансляції) дає змогу компанії виявляти, накопичувати та синтезувати культурно зумовлені знання, досягаючи синкретичних ефектів, коли інтелектуальний потенціал колективу виявляється більшим за суму потенціалів окремих осіб.

Успішне виконання крос-культурним менеджментом своїх основних завдань (а саме формування процесуальної компетентності, ефективних крос-культурних технологій, а отже, й результативної інтерактивної трансляції) дає змогу компанії виявляти, накопичувати та синтезувати культурно зумовлені знання, досягаючи синкретичних ефектів, коли інтелектуальний потенціал колективу виявляється більшим за суму потенціалів окремих осіб.

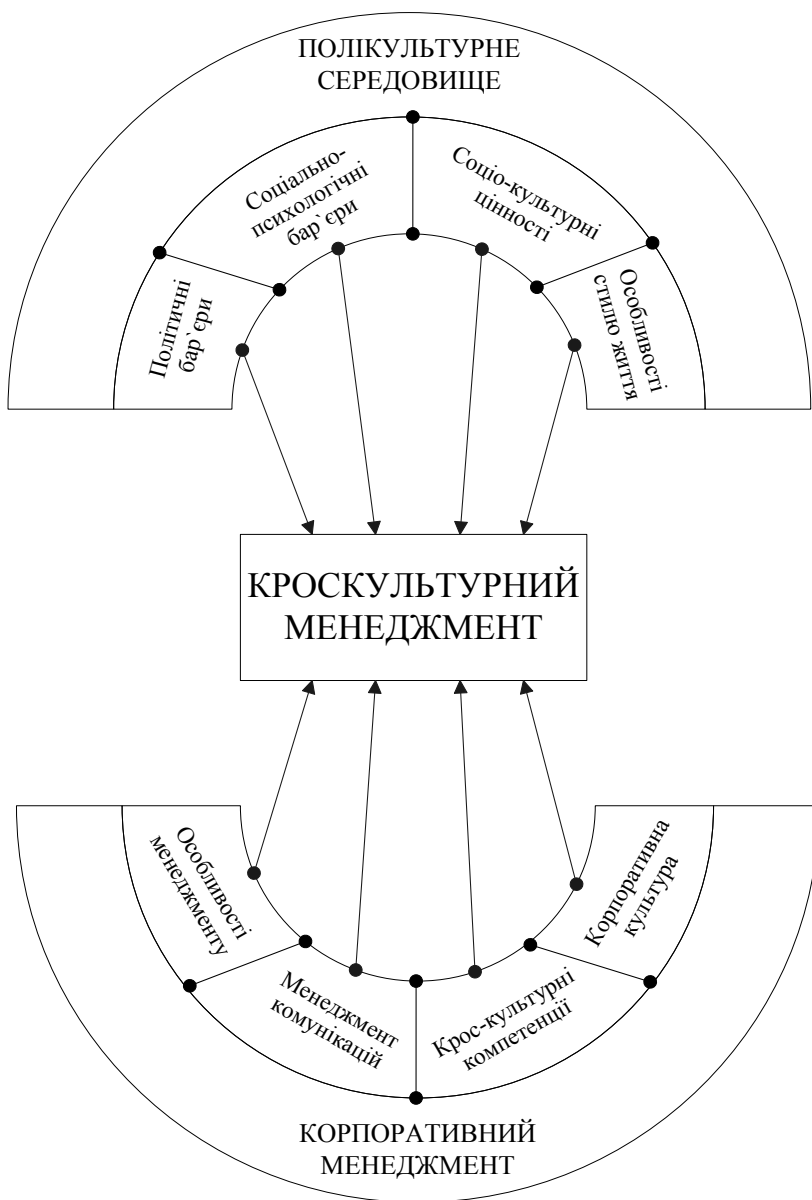


Рис. 1. Системна архітектоніка крос-культурного менеджменту

лів його окремих членів. Крос-культурна трансляція знань сприяє створенню нового унікального знання, тобто такого, який навряд чи може виникнути в штаб-квартирі корпорації. Здобуваючи нове знання першою, організація може разом із цим придбати унікальну конкурентну перевагу [11, с. 147].

Це також дає змогу здійснити проникнення у корпоративний менеджмент таких елементів, як особливості менеджменту та менеджмент комунікацій, крос-культурні компетенції і корпоративна культура, яка стає основою фахової реалізації на підприємстві кожного з учасників виробничо-комерційного процесу.

Корпоративна культура, яка базується на концепції крос-культурного менеджменту, – це унікальна система цінностей, принципів, норм поведінки [18], яка визначає всі бізнес-процеси в організації й вирізняє її з-поміж інших, серед яких: повага та толерантність до різних культур; рівне ставлення до працівників різних національностей; дотримання принципів корпоративної етики та корпоративної соціальної відповідальності, гнучка й ефективна мовна політика тощо зі спрямованістю на результат, який може принести культурне різноманіття; сприяння внутрішній інтеграції працівників та зовнішній адаптації організації; відкритість; орієнтованість на роботу на глобальних ринках; готовність до змін, динамізм, інноваційність; залучення менеджерів із досвідом роботи в мультикультурному середовищі [10].

В управлінні ж людським капіталом фокус переміщується на цінності та поведінкові установки кожної особистості. Відповідна технологія надає інструменти, тоді як цінності дають орієнтири та формують внутрішній компас. Цінності впливають на думки і вчинки людини, а під впливом системи особистих цінностей виникає ставлення до роботи, людей та технічного прогресу. Раніше цінності визначалися локально в кожній окремій культурі, а тепер вони звільнилися від географічних прив'язок та меж. У результаті глобалізаційних процесів міжнародний менеджер постійно стикається з різними системами цінностей, притаманних різним національним культурам. А отже, потрібне створення спеціальних методів та інструментів виявлення не тільки потреб споживачів як представників різних національних культур, а й життєвих позицій та цінностей, які формують їхній світогляд.

Взаємодія є основою сучасного економічного порядку, і вона відбувається як на регіональному, так і на міжнародному рівні. Як наслідок, відносини з будь-якою організацією можуть нести в собі елементи конкуренції, кооперації, поставок і закупівель. «У майбутньому правильну одиницю аналізу представлять не індивідуальні фірми, а взаємозв'язки і ланцюжки фірм, співпраця зі споживачами, постачальниками і конкурентами», – стверджують шведські вчені К. Нордстрем і Й. Риддерстрале [19]. Формування ж соціального капіталу немислимо без знання специфіки національної та організаційної ділової культури.

У реляційній економіці соціальних зв'язків «хто» виявляється набагато важливіше, ніж «де». Колосально важливим стає підбір людей не за професійними якостями, а за життєвими позиціями, що знову-таки вимагає проникнення у систему цінностей, культурні підстави бізнесу.

Для створення корпоративної культури, яка базується на концепції крос-культурного менеджменту, необхідні формування та розвиток крос-культурних компетенцій (знань, умінь та навичок крос-культурної взаємодії та відносин). Такі крос-культурні компетенції мають три основних рівні використання в полікультурному середовищі організації [20]. Так, на мікрорівні полікультурного середовища крос-культурні компетенції є необхідною умовою створення особистих контактів, вони впливають на корпоративну культуру підприємства. На мезорівні полікультурного середовища підприємства (рівні міжкорпоративної взаємодії) крос-культурні компетенції використовуються та впливають на інтеркорпоративні (міжкорпоративні) комунікації, взаємодію корпоративних культур та є необхідними для крос-культурної фасилітації персоналу цих компаній. А на макрорівні полікультурного середовища крос-культурні компетенції використовуються для взаємодії організації з іншим бізнес-середовищем у країні перебування, вони спрямовані на вдосконалення відповідних комунікацій у політичних, організаційних, адміністративних, громадських, освітніх процесах у цій країні.

Висновки. Таким чином, у дослідженні доведено, що для підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасних процесів інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу необхідно враховувати особливості управління цінностями особистості та відповідний вплив процесів крос-культурної взаємодії, які, своєю чергою, є однією з основних умов розвитку й успішного функціонування крос-культурного менеджменту. Також доведено, що саме налагодження ефективних крос-культурних комунікацій дасть змогу підприємству перетворитися на активного учасника ринкового середовища зі стійкими конкурентними перевагами в умовах полікультурного середовища. Також визначено та розкрито роль, значення та проблеми використання крос-культурного менеджменту в процесі стратегічного та корпоративного управління підприємства. Підкреслено, що крос-культурний менеджмент дає змогу створити конкурентні переваги під час реалізації стратегії підприємства, яке функціонує у полікультурному середовищі. Визначено особливості корпоративної культури організації, яка базується на концепції крос-культурного менеджменту. Доведено доцільність формування та використання крос-культурних компетенцій під час здійснення корпоративного управління у крос-культурному полі. Запропоновано системну архітектуру крос-культурного менеджменту задля створення неповторних конкурентних переваг для підприємства, персонал якого здійснює крос-культурну взаємодію.

Список використаних джерел:

1. Бунина В.Г. Кросс-культурный менеджмент и межкультурная коммуникация. М.: ГУУ, 2008. 128 с.
2. Denny S. Culture and its influence on management: A critique and an empirical test. In *International Management: Theories and Practices*. London: Pearson Education, 2003. 315 p.
3. Gutterman Alan S. Cross-Cultural Studies: A library of Resource for Growth-Oriented Entrepreneurs. URL: <http://alangutterman.typepad.com/files/ccs---cultural-dimensions.pdf>.
4. Мясоедов С.П., Борисова Л.Г. Кросс-культурный менеджмент: учебник для бакалавриата и магистратуры; 3-е изд. М.: Юрайт, 2016. 314 с.
5. Perlmutter H.V. The Tortuous Evolution of Multinational Enterprises. *Columbia Journal of World Business*. 1969. January February. P. 9–18.
6. Farmer R., Richman B. *Comparative Management and Economic Progress*. Homewood, IL: Irwin, 1965. 436 p.
7. Hofstede G., Hofstede G.J. *Cultures and organizations: Software of the mind, revised and expanded*; 2nd ed. New York: McGraw-Hill. 2005. 550 p.

8. Trompenaars F., HampdenTurner C. Riding the Waves of Culture. Understanding Cultural Diversity in Global Business. N.Y.: McGraw-Hill, 1998. 274 p.
9. Гордієнко А.В. Концепція мультикультуралізму в сучасному науковому дискурсі. URL: [http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/politics/2012/178\\$166\\$4.pdf](http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/politics/2012/178$166$4.pdf).
10. Ліфінцев Д.С. Формування корпоративної культури на основі концепції крос-культурного менеджменту. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2015/6.pdf.
11. Петрушенко Ю.М. Крос-культурні аспекти підвищення ефективності міжнародного бізнесу. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 5. Т. 1. С. 146–148.
12. Приятельчук О.А. Формування та розвиток системи крос-культурного менеджменту (на прикладі міжнародних корпорацій): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2006. 21 с.
13. Тодорова Н.Ю. Крос-культурний менеджмент. 2009. 330 с. URL: http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/2021/1/CCM_Todorova.pdf.
14. Шавкун І.Г., Дибчинська Я.С. Організаційна культура як проблема крос-культурного менеджменту. Гуманітарний вісник ЗДА. 2014. № 58. С. 53–63.
15. Солодка А.К. Теоретико-методичні засади крос-культурної взаємодії учасників педагогічного процесу вищих навчальних закладів: автореф. дис. ... доктора пед. наук: 13.00.07; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. К., 2016. 42 с.
16. Калинина Е.Г. Кросс-культурные коммуникации: свежий взгляд. Вестник УГТУ-УПИ. 2015. № 9. С. 125–129.
17. Головлева Е.Л. Основы межкультурной коммуникации. М.: Феникс, 2014. 224 с.
18. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации; пер. с англ. под науч. ред. А.Г. Сеферяна. СПб.: Питер, 2007. 384 с.
19. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк: капитал пляшет под дудку таланта. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2000. URL: http://en-business.com.ua/assets/files/nordstrom_fank.pdf.
20. Трифонов П.В. Проблемы развития кросс-культурного менеджмента на примере международных корпораций функционирующих в России. Транспортное дело России. 2012. № 6. С. 111–113.

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ДЕТЕРМИНАНТА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье раскрыты роль, значение и проблемы использования кросс-культурного менеджмента в процессе стратегического и корпоративного управления. Подчеркнуто, что кросс-культурный менеджмент позволяет создать конкурентные преимущества при реализации стратегии. Доказана целесообразность использования кросс-культурных компетенций при осуществлении корпоративного управления в кросс-культурном поле, включая корпоративную культуру. Предложена системная архитектура кросс-культурного менеджмента для создания неповторимых конкурентных преимуществ для персонала предприятия, который осуществляет кросс-культурное взаимодействие.

Ключевые слова: кросс-культурный менеджмент, кросс-культурные компетенции, конкурентоспособность предприятия, стратегия, поликультурная среда, менеджмент коммуникаций, корпоративная культура.

CROSS-CULTURAL MANAGEMENT AS DETERMINANT FOR FORMATION COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

Summary. The role, significance and problems of using cross-cultural management in the process of strategic and corporate governance are revealed in the article. It is emphasized that cross-cultural management is allowed to create competitive advantages in implementing the strategy. The expediency of using cross-cultural competencies in corporate governance in the cross-cultural field, including corporate culture, has been proven. The system architect of cross-cultural management for creation of unique competitive advantages for personnel of an enterprise, which carries out cross-cultural interaction, is proposed.

Key words: cross-cultural management, cross-cultural competencies, enterprise competitiveness, strategy, multicultural environment, communication management, corporate culture.

Артюх О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету*

Белінська О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету*

Artyux O. V.

*PhD in Economics,
associate professor, assistant professor
of the department of accounting and audit,
Odessa National Economic University*

Belinskaya O. V.

*PhD in Economics,
associate professor, assistant professor
of accounting and audit,
Odessa National Economic University*

ПОНЯТТЯ «РИЗИК» У СФЕРІ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ

Анотація. У статті на підставі аналізу законодавчих, інших нормативно-правових актів, наукових здобутків попередників досліджено проблемні аспекти усвідомлення дефініції «ризик» та компонентів ризику у сфері функціонування податкового аудиту. Розглянуто ідентифікацію аудиторського ризику в контексті впливу на його компоненти зовнішніх та внутрішніх чинників. Зазначено, що усвідомлення ризику в рамках функціонування податкового аудиту має відбуватися на підставі комплексного підходу з розкриттям гносеологічних, онтологічних аспектів та логіки його історичного розвитку.

Ключові слова: податковий аудит, аудиторський ризик, компоненти ризику, ідентифікація та оцінювання ризику, вплив чинників, модифікація.

Вступ та постановка проблеми. Податковий аудит як різновид аудиту має базуватися на ризик-орієнтованому підході, тому дослідження ризику в теорії та практиці податкового аудиту є надзвичайно важливим на даному етапі його становлення та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій сфері існує чимало досліджень поняття «ризик» у загально філософському напрямі з розкриттям гносеологічних, онтологічних аспектів, виявленням його генези та логіки історичного розвитку. Вельми корисними у частині співставлення та узагальнення підходів фундаторів економічної теорії (у рамках класичної та неокласичної ідей ризиків) та їх послідовників щодо розкриття природи ризику, еволюції його становлення є праці сучасників: О.І. Баланської, А.В. Панченко, В.М. Мельника, Г.М. Коломієць, Ю.Г. Гузненкова, В.І. Надраги, Р.С. Яресько та ін. Проблемні аспекти визначення ризику як об'єктивно-суб'єктивної категорії різних галузей знань (з урахуванням надбань у сфері юриспруденції, економіки, управління, соціології, психології та інших наук) досліджували В.В. Бондарчук, В.О. Пономаренко, С.П. Протасовицький та інші науковці. Концептуальні засади управління ризиком (ризик-менеджменту) розкривали І.І. Воробець, А.М. Михайлов, М.Ю. Галич, І.М. Посохов, Ю.В. Жадан та інші дослідники. Розробленням методики комплексної оцінки ризиків господарської діяльності підприємств та визначенням ефекту від упровадження методів зниження ризиків на прикладі підприємств Одеського регіону займалися дослідники К.Д. Семенова та К.І. Тарасова. Безумовно, такі авторські здобутки збагачують науковий пошук у заданій системі відліку та уможливають подальші

дослідження ризику як поняття у сфері функціонування податкового аудиту.

Метою даної роботи є розкриття концептуальних, теоретико-методологічних засад ризику в умовах імплементації податкового аудиту.

Результати дослідження.

Ризик є поняттям багатограним, фактично впровадженим у всі сфери життєдіяльності суспільства. Саме через те цілком логічно розглядати ризик як категорію універсальну, зокрема не тільки як філософську, а й як суспільно-історичну, соціально-правову, економічну. Економічна природа ризику розкривається у багатьох наукових роботах. Так, на підставі ретроспективного огляду праць учених-економістів стосовно визначення ризиків, проблем їхнього еволюційного розвитку низка вітчизняних дослідників запропонувала власний підхід до розуміння сутності ризиків у системі економічних відносин, відокремлюючи та систематизуючи за різноманітними ознаками саме економічні ризики як найбільш значимі (В.С. Крупін, Р.Ю. Злідник, М.О. Левченко, Л.М. Радзіховська, О.В. Івашук, Д.С. Сапліна, Н.А. Сирончук) із подальшим розподілом на ризики: підприємницькі (І.В. Чуприна); фінансові (Т.А. Мулик, Я.І. Мулик); інформаційні (О.О. Нестеренко); податкові (В.С. Альошкін, Г.С. Ліхоносова, М.Ф. Сафонова).

У рамках даного дослідження першочерговий інтерес становить ризик саме в системі економічних відносин, його сучасне усвідомлення під час реалізації контрольної функції управління (зокрема, економічний контроль → фінансовий контроль за видами) господарчою одиницею.

Для більш детального пояснення економічної сутності ризику слушним здається покрокове розкриття

обов'язкових ознак категорії «ризик», яке дає змогу встановити, що в системі економічних відносин невизначеність майбутніх дій є вихідною передумовою виникнення ризику (потенційної небезпеки чи потенційної можливості), який реалізується через певні (ризиковані) дії. Результатом таких дій стають наслідки: негативні, позитивні, «нульові», що визначаються та аналізуються на мікро-, мезо-, макрорівнях. Управління ризикованими операціями має здійснюватися на всіх етапах існування ризику (планування → реалізація → результат) шляхом його ідентифікації, оцінювання, контролю, моніторингу, розроблення заходів щодо мінімізації ризику та за допомогою іншого методичного інструментарію у системі управління суб'єктами господарювання (рис. 1).

Саме за такою логікою, на наше переконання, варто усвідомлювати ризики у сфері податкового аудиту. Разом із цим, якщо звернутися до законодавчих актів України в контрольній сфері, не можна не помітити, що ризик як поняття у цілому тлумачиться однозначно: як небезпека/загроза чи ймовірність виникнення негативних наслідків. Так, у Законі України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» термін «ризик» наводиться лише для суб'єктів первинного фінансового моніторингу та трактується у вузькому контексті як «небезпека (загроза, уразливі місця)» бути використаними з метою легалізації (відмивання) доходів ... під час надання ними послуг відповідно до характеру їх діяльності», втім, як і інші терміни, похідні від поняття «ризик»: «управління ризиками», «національна оцінка ризиків», «високий ризик», «неприйнятно високий ризик» [1], «критерій ризику», «оцінка ризику», «рівень ризику» [2].

Подібний підхід до розуміння ризику простежується й у Законі України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», за яким ризик у загальному значенні тлумачиться як «імовірність виникнення негативних наслідків від провадження господарської діяльності та можливий розмір утрат від них», а «прийнятний ризик» – це «соціально, економічно, технічно і політично обґрунтований ризик, який не перевищує гранично допустимого рівня» [3].

Разом із цим у Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю, затвердженому Наказом Міністерства фінансів Укра-

їни № 684 від 31.07.2015 [4], похідні поняття від терміну «ризик» (виявлений ризик, індикатори ризику, нефіскальні ризику/ризик безпеки, фіскальні ризику, потенційний ризик, оцінка ризику, профіль ризику, ступінь ризику, таргетинг) пояснюються тільки в контексті застосування їх у митному контролі органами Державної фіскальної служби (ДФС) України. Впевнені, що такий підхід не сприятиме формуванню уніфікованих вимог до понятійного апарату державного та недержавного фінансового контролю.

У сфері аудиторської діяльності ризик як поняття пояснюється в Міжнародних стандартах контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА) та в Міжнародних стандартах завдань із надання впевненості (МСЗНВ) тільки в словосполученні за видами [5]:

- аудиторський ризик/audit risk; ризик вибірки/sampling risk; ризик завдання/engagement risk; ризик завдання з надання впевненості/assurance engagement risk; бізнес-ризик/business risk, ризик контролю/control risk; ризик суттєвого викривлення/risk of material misstatement; ризик, не пов'язаний із вибіркою/non-sampling risk; значний ризик/significant risk; ризик невиявлення/detection risk; невід'ємний ризик/inherent risk (Глосарій термінів та МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту», МСЗНВ 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації»);

- чинники ризику шахрайства/fraud risk factors (МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності»);

- процедури оцінки ризиків/risk assessment procedures (МСА 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища»).

Втім, аналіз вимог МСА та МСЗНВ дає можливість розкрити похідні поняття від терміну «ризик» та проілюструвати їх упорядкування (рис. 2).

Як видно, похідні поняття можна ранжувати (від загального до окремого) виходячи з їхньої семантики так: бізнес-ризик → ризик завдання → ризик завдання з надання впевненості → аудиторський ризик → ризик суттєвого викривлення → невід'ємний ризик → податковий ризик.

Незважаючи на різноманіття понятійних комбінацій зі словом «ризик», наведених у МСА та МСЗНВ, не можна не помітити, що більшість із них є похідними від поняття «ризик аудитора (аудиторський ризик)», який

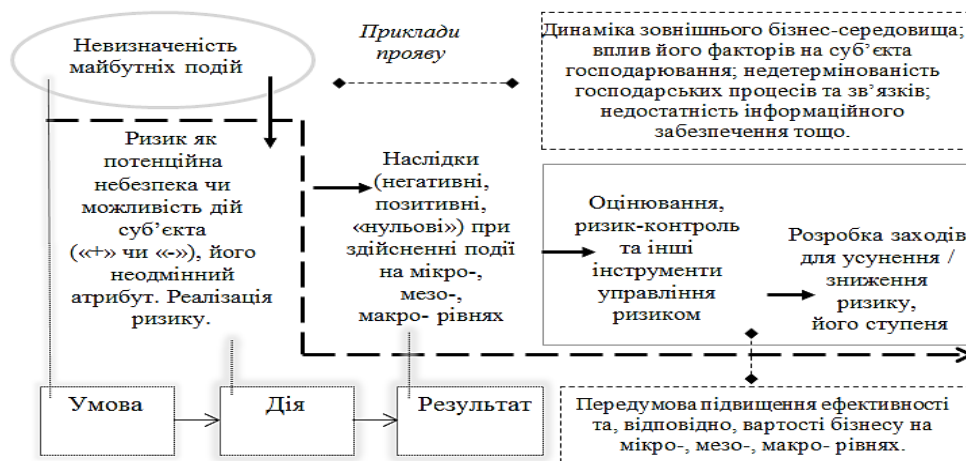


Рис. 1. Покрокова послідовність розкриття ознак категорії «ризик»

Джерело: власна розробка

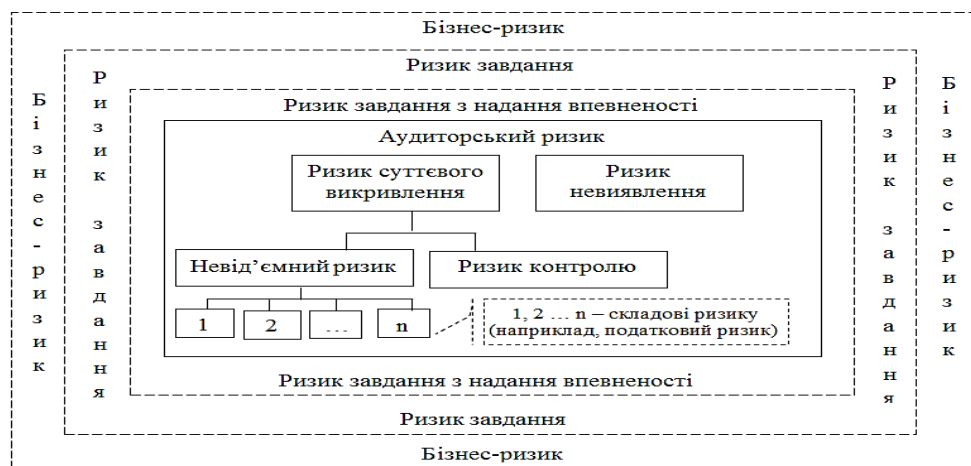


Рис. 2. Загальне впорядкування понять, похідних від терміна «ризик»

Джерело: розроблено на основі [5]

є «функцією ризиків суттєвого викривлення та ризику невиявлення» [5].

У вітчизняній практиці аудиторський ризик зазвичай розглядається скрізь призму його основних компонентів: ризику суттєвого викривлення (властивого/невід'ємного ризику і ризику контролю) та ризику невиявлення за загальноприйнятою факторною моделлю: $AR = BR \times PK \times RN$.

Разом із цим не можна не зазначити, що нині дослідниками аналізуються набагато більше компонентів аудиторського ризику за різними моделями ідентифікації та оцінювання, до того ж пропонується систематизація таких компонентів за багатоманітними критеріями, що, безумовно, збільшує цінність досліджень у заданому напрямі.

Грунтуючись у цілому на логіці МСА та МСЗНВ стосовно визначення аудиторського ризику, дослідимо особливості його сутнісного наповнення у контексті реалізації податкового аудиту. У цьому сенсі дефініцію «аудиторський ризик» варто усвідомлювати, на нашу думку, в дещо іншій модифікації – як ризик того, що аудитор надасть неналежний висновок, якщо інформація стосовно обліку та звітності в системі оподаткування особи, що перевіряється, є суттєво викривленою. Саме з таких позицій розглянемо зміст ризику суттєвого викривлення та зазначимо, що в умовах функціонування податкового аудиту під таким ризиком можна розуміти ризик того, що інформація стосовно обліку та звітності в системі оподаткування особи, що перевіряється, є суттєво викривленою ще до початку виконання податкового аудиту. Інакше кажучи, ризик суттєвого викривлення за його змістовними компонентами (властивий/невід'ємний ризик та ризик контролю) є властивістю суб'єкта господарювання – замовника податкового аудиту. На підставі отриманих результатів з ідентифікації та оцінювання ризику суттєвого викривлення на всіх етапах функціонування податкового аудиту визначається ризик невиявлення – ризик, притаманний особисто аудиторів, його діяльності в процесі виконання завдання (податкового аудиту), сутність якого, на нашу думку, у цілому може усвідомлюватися в значенні, наведеному в Глосарії термінів Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [5], але з подальшим уточненням аудиторських процедур у сфері оподаткування.

Дослідження специфіки компонентів ризику суттєвого викривлення – властивого/невід'ємного ризику та

ризик контролю у податковому аудиті, їх ідентифікацію та оцінювання варто здійснювати через розуміння суб'єкта господарювання (замовника податкового аудиту) та його середовища. Так, в умовах функціонування податкового аудиту під властивим/невід'ємним ризиком можна розуміти ризик суттєвого викривлення податкової інформації у системі управління господарчою одиницею, який залежить від впливу чинників (зовнішніх, внутрішніх) і зумовлює неефективність ведення бізнесу в цілому та ведення обліку і звітності в системі оподаткування зокрема. Інакше кажучи, властивим/невід'ємним ризиком у податковому аудиті можна назвати податковий ризик платника податків. Разом із цим не можна не зазначити, що в системі податкового контролю податковий ризик – це «ймовірність невиконання (неналежного виконання) платниками податків податкового обов'язку, підтверджена сукупністю наявної податкової інформації» [6]. Таке пояснення дає змогу переконатися у тому, що у сфері державного та недержавного фінансового контролю підходить до розкриття поняття «податковий ризик» не містять принципів відмінностей та у цілому є тотожними.

Під ризиком контролю у податковому аудиті можна вважати ризик того, що суттєве викривлення, яке може виникнути під час розкриття податкової інформації в обліку та звітності в системі оподаткування, «не буде своєчасно попереджено або виявлено та виправлено системою внутрішнього контролю суб'єкта господарювання» [5], що у цілому не суперечить логіці МСА та МСЗНВ.

Звичайно, ідентифікація ризику суттєвого викривлення, його сутність у рамках виконання податкового аудиту найкраще усвідомлюються у контексті чинників, які можуть впливати (прямо чи опосередковано) на його компоненти: властивий/невід'ємний ризик та ризик контролю (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про те, що суб'єкту господарювання неможливо ухилитися від впливу зовнішніх чинників (політичних, економічних, соціальних, галузевих, регіональних, регуляторних), але враховувати рівень їхнього впливу цілком можливо, як і можливо проводити заходи щодо їх зниження у процесі управління ризиками.

Розгляд чинників указує, що їхній вплив (як правило, досить суттєвий) на господарчу одиницю (об'єкт контролю) спричинює виникнення невід'ємного ризику, який залежно від його складових елементів проявляється у різних варіаціях. Так, в умовах здійснення податкового

Вплив чинників на формування ризику в умовах податкового аудиту

Вид чинників	Стисле розкриття чинників
Зовнішні чинники	
Політичні	Нестабільність державної політики
Економічні	Тінізація економіки на всіх етапах здійснення господарських процесів
Соціальні	Поляризація інтересів сторін у сфері оподаткування, фінансового контролю різних груп соціуму
Галузеві, регіональні	Мінливість умов ведення бізнесу відповідної галузі, регіону (у тому числі попит, конкурентне середовище, сезонність діяльності тощо)
Регуляторні	Постійні зміни та недосконалість податкового, валютного законодавства, нормативно-правових актів та іншого законодавства в контрольній сфері, галузевих нормативів/регуляторів
Внутрішні чинники	
Форма власності	Приватна, колективна, комунальна, державна, змішана форма власності
Організаційно-правова форма суб'єкта господарювання	Господарські товариства, приватні підприємства, фермерські господарства, дочірні підприємства, кооперативи, відокремлені підрозділи без статусу юридичної особи, об'єднання підприємств, бюджетні установи, громадські та благодійні організації та інші
Засновники суб'єкта господарювання	Фізичні/юридичні особи; резиденти/нерезиденти; частина у статутному капіталі; форма внеску; наявність заборгованості засновників; інформація про інші корпоративні права засновників тощо
Специфіка формування статутного капіталу	Розмір статутного капіталу (при зміні розміру – аналіз причин зміни); інформація про володіння суб'єктом господарювання корпоративними правами інших суб'єктів господарювання та розкриття сум отриманих дивідендів, відсотків та інших видів доходів або втрат (аналіз причин утрат, моніторинг доходів за видами) тощо
Організаційна структура управління	Розкриття організаційної структури управління юридичної особи з виділенням та поясненням статусу (у тому числі у сфері оподаткування) відокремлених підрозділів (філій) за їх місцем знаходження тощо
Наявність пов'язаних осіб	Визначення пов'язаних осіб за критеріями, вказаними у пп. 14.1.159 п. 14.1 ст. 14 ПКУ; їх статус, місцезнаходження, види операцій тощо
Кадрова політика	Чисельність працюючих з їх розподілом на категорії (керівники, фахівці, службовці, робітники), низький рівень професійної компетентності посадових осіб з питань оподаткування тощо
Діяльність за видами суб'єкта господарювання	Види діяльності за КВЕД та види діяльності, які фактично здійснював суб'єкт господарювання; наявність ліцензій/патентів/дозволів, якщо це передбачено законодавством для виду діяльності, який має здійснювати суб'єкт господарювання. Наявність умов виконання господарської діяльності (наприклад, наявність складських, виробничих, торговельних приміщень; виробничого обладнання; транспортних засобів; достатність трудових, фінансових, матеріальних ресурсів тощо)
Спосіб фінансування	Джерела, обсяг та терміни кредитування; інвестування за видами та обсягами інвестицій тощо
Основні контрагенти	Основні контрагенти суб'єкта господарювання, види та обсяги операцій, стан розрахунків із контрагентами, наявність сумнівної та безнадійної заборгованості (аналіз даних реєстру суб'єктів господарювання, з якими у платник податків перебував у господарських відносинах), недостатність інформації про діяльність контрагентів тощо
Облікова політика	Облікова політика, що прийнята суб'єктом господарювання для застосування в облікових підсистемах – бухгалтерському, податковому, управлінському обліку; її відповідність у цілому стратегії суб'єкта підприємницької діяльності та цільовим установкам бізнесу зокрема
Фінансовий стан суб'єкта господарювання	Оборотний та необоротний капітал, джерела формування капіталу (склад, структура, динаміка), фінансова стійкість, платоспроможність, ліквідність суб'єкта господарювання. Спрямовання чистого прибутку на розвиток діяльності чи на інших суб'єктів господарювання
Податкова політика підприємства	Застосування податкових пільг; «0» ставки з ПДВ; податкове навантаження платника податків, моніторинг справляння податкових платежів у динаміці років; податкова планування; аналіз ефективності податкової політики; податкова оптимізація
Показники звітності	Аналіз показників фінансової та податкової звітності, їх співставлення; виявлення ризиків, у тому числі податкових, які в структурі аудиторського ризику є невід'ємною частиною властивого ризику
СВК	Організаційна структура та інші компоненти СВК (середовище, процедури контролю тощо)

Джерело: власна розробка

аудиту найбільш значимим складником невід'ємного ризику виступає такий вид підприємницького ризику в його багаторівневій системі відліку, як податковий ризик платника податків (підприємницький ризик/бізнес-ризик → фінансовий ризик → податковий ризик), ідентифікація та оцінка якого мають велике значення в управлінні аудиторським ризиком. Звичайно, оцінювання податкового ризику, втім, як і оцінювання інших компонентів невід'ємного ризику в структурі ризику суттєвого викривлення та аудиторського ризику в цілому, «має відбуватися протягом усього періоду виконання завдання шляхом здійснення таких аудиторських процедур, як: подання

запитів суб'єкту господарювання; аналітичні дії; спостереження та інспектування» [5].

Висновки. Таким чином, узагальнення законодавчих та інших нормативно-правових актів, наукових здобутків попередників дало змогу розкрити проблемні аспекти тлумачення дефініції «ризик» в умовах імплементації податкового аудиту; ідентифікувати, оцінити аудиторський ризик та визначити вплив на його компоненти зовнішніх і внутрішніх чинників. Переконані, що дане дослідження уможливило науковий пошук у напрямі подальшого розкриття концептуальних, теоретико-методологічних засад ризику у сфері податкового аудиту.

Список використаних джерел:

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України № 1702-VII від 14.10.2014. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1702-18/page>.
2. Критерії ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення: Наказ МФУ № 584 від 08.07.2016. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1047-16/para16#n16>.
3. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 877-V від 05.04.2007. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/877-16/page>.
4. Порядок здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю: Наказ МФУ № 684 від 31.07.2015. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1021-15/para13#n13>.
5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2015 року. Ч. 1, 2. URL: http://apu.com.ua/files/temp/Audit_2015_1_2.pdf.
6. Рекомендований порядок взаємодії підрозділів ДФС при комплексному відпрацюванні податкових ризиків з податку на додану вартість: Наказ ДФС України «Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків із ПДВ» № 543 від 28.07.2015. URL: <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/6370-543.html>.

ПОНЯТИЕ «РИСК» В СФЕРЕ НАЛОГОВОГО АУДИТА

Аннотация. В статье на основе анализа законодательных и других нормативно-правовых актов, научных достижений предшественников исследованы проблемные аспекты понимания дефиниции «риск» и компонентов риска в сфере функционирования налогового аудита. Рассмотрена идентификация аудиторского риска в контексте влияния на его компоненты внешних и внутренних факторов. Отмечено, что осмысление риска в рамках налогового аудита должно происходить на основании комплексного подхода с раскрытием гносеологических, онтологических аспектов и логики его исторического развития.

Ключевые слова: налоговый аудит, аудиторский риск, компоненты риска, идентификация и оценка риска, влияние факторов, модификация.

THE CONCEPT OF «RISK» IN THE FIELD OF TAX AUDIT

Summary. In the article, based on the analysis of legislative and other normative legal acts, scientific achievements of predecessors, problematic aspects of understanding the definition of "risk" and risk components in the sphere of tax audit functioning were investigated. The identification of audit risk in the context of the impact on its components of external and internal factors is considered. It is noted that the comprehension of risk within the framework of the functioning of the tax audit should take place on the basis of an integrated approach with the disclosure of epistemological, ontological aspects and the logic of its historical development.

Key words: tax audit, audit risk, risk components, identification and risk assessment, the impact of factors, modification.

УДК 37.018.43:004.738.5

Ахновська І. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, корпоративної
та просторової економіки
Донецького національного університету імені Василя Стуса*

Akhnovska I. O.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Entrepreneurship,
Corporate and Spatial Economics
Vasyl` Stus Donetsk National University*

ВІРТУАЛЬНІ КОМУНІКАЦІЇ У СІМЕЙНІЙ ОСВІТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Анотація. У статті розглянуто поняття «віртуальні комунікації». Проаналізовано, як здійснюється комунікативний процес у середовищі Інтернет. Поняття «відкрита освіта», «відкрите навчання» і «дистанційне навчання» по-різному трактуються різними вченими. Багато вчених отождолюють поняття «відкрита освіта», «онлайн-освіта», «віртуальна освіта». Проаналізовано основні характеристики віртуальних комунікацій та їх тенденції у сучасних умовах.

Ключові слова: віртуальні комунікації, відкрита освіта, дистанційна освіта, навчання.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні в усьому світі говорять про необхідність реформування освіти. Наша країна не є винятком: відбувається підготовка до впровадження проекту «Нова українська школа», у законодавчому полі з'явилося визначення сімейної форми здобуття освіти, з кожним роком зростає кількість альтернативних шкіл. У системі глобальної освіти та в умовах розвитку інформаційного суспільства особливої актуальності набувають віртуальні комунікації. Протягом останнього десятиліття все більше уваги на рівні навчальних закладів, підприємств і корпорацій, студентів, школярів та інших зацікавлених осіб приділяється віртуальним комунікаціям. Останні здійснюються у формі відкритої освіти, дистанційного навчання та отримання зворотного зв'язку за результатами навчання. У результаті освіта стає більш доступною, підвищуються її гнучкість та академічна мобільність, а кожна людина має можливість отримувати освіту незалежно від місця проживання, віку, національності, стану здоров'я та фінансових можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Характерні особливості віртуальних комунікацій досліджено в наукових працях В. Слободяна, Г. Остапенко, О. Висоцької. Основні завдання розвитку відкритої освіти подано в дослідженнях В. Мойсеєва, Ж. Чупахіної. Роль відкритої освіти у суспільстві сьогодні встановлено в роботах О. Захарова, І. Колеснікової, А. Хуторського. Спробу розглянути відкриту освіту як систему здійснено у наукових працях Р. Бужикова, Л. Виноградова, Б. Шуневича. Теоретичні основи процесу дистанційного навчання розглядаються у роботах В. Кухаренко, Н. Морзе, В. Олійник, С. Полат, О. Рибалко та ін. Проблеми впровадження інформаційних і комунікаційних технологій у навчальний процес досліджують В. Биков, М. Жалдак, М. Кадемія та ін. Проте феномен віртуальних комунікацій саме під час реалізації сімейної форми навчання залишається мало представленим у сучасній науковій літературі й потребує подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження віртуальних комунікацій у сімейній освіті України в контексті світових тенденцій, зокрема: з'ясування сутності понять «віртуальні комунікації», «відкрита освіта», «дистанційна освіта», «дистанційне навчання»; визначення форм комунікацій на ринку сімейної освіти; аналіз ринку сімейної освіти України; визначення етапів становлення й особливостей відкритої освіти.

Результати дослідження.

Реформування економіки неможливе без змін в освітньому процесі. Оскільки сьогодні ще немає одностайності серед науковців щодо визначення понять «віртуальні комунікації», «відкрита освіта», «дистанційна освіта», «дистанційне навчання» та e-learning, доцільним вважаємо з'ясувати сутність цих термінів. Аналіз літературних джерел дає змогу зробити висновки, що деякі вчені:

1) отожднюють терміни «відкрита освіта», «електронне навчання», «онлайнове навчання», «віртуальне навчання» [1, с. 95];

2) вважають терміни «відкрита освіта» та «евристична освіта» синонімічними [2];

3) під відкритою освітою розуміють слабоформалізовану освітню систему, у якій доступ до освітніх ресурсів забезпечується кожному бажаному без перевірки вхідних параметрів знань (вступних іспитів), у якій використовуються технології (у тому числі дистанційні), що в максимальному ступені враховують бажання та можливості того, хто навчається [3].

Погоджуючись із вищенаведеним визначенням, наголосимо на різниці понять «відкрита освіта» та «дистан-

ційна освіта». Під дистанційною освітою будемо розуміти відкриту систему навчання, що передбачає активне спілкування між викладачем і студентом за допомогою сучасних технологій та мультимедіа. Терміни «дистанційна освіта», «дистанційне навчання» та e-learning є взаємопов'язаними, але кожен несе в собі своє змістове навантаження. Так, за дистанційної освіти та дистанційного навчання навчальні матеріали можуть доставлятися кур'єром або поштою. Тобто під час дистанційного навчання суб'єкти навчального процесу – учень і вчитель – знаходяться на відстані, при цьому спосіб передавання матеріалу не має значення. Дистанційне навчання являє собою таку організацію навчального процесу, у якій основна увага приділяється самостійному навчанню студента. Основні принципи дистанційного навчання – це встановлення інтерактивного спілкування між студентом та викладачем без забезпечення їх безпосередньої зустрічі і самостійне освоєння певного масиву знань і навичок за вибраним курсом із використанням певних інформаційних технологій. При цьому здобувачі дистанційної освіти, як правило, отримують підтвердження здобутих знань і навичок (диплом, сертифікат), це не обов'язково, результатом навчання є не документ, а саме здобуті знання і навички. За e-learning увесь навчальний матеріал представлений тільки в електронному вигляді; це навчання за допомогою Інтернету і мультимедійних засобів, а також управління освітнім процесом і автоматизація документообігу освітніх закладів. Під віртуальними комунікаціями ми розуміємо спілкування між комунікантами за допомогою глобальної комп'ютерної мережі Інтернет та здійснення обміну інформацією між суб'єктами комунікації.

Сьогодні ринок сімейної освіти не лише в Україні, а й в усьому світі має стабільну динаміку активного росту. Сімейною (домашньою) формою здобуття освіти є спосіб організації освітнього процесу дітей самостійно їхніми батьками для здобуття формальної (дошкільної, повної загальної середньої) та/або неформальної освіти [4]. Оскільки «комунікація» є багаторівневою категорією, вважаємо за необхідне розглядати її як сукупність певних елементів (рис. 1).

Щодо віртуальних комунікацій у сімейній освіті, то найчастіше вони мають місце за дистанційного навчання (кількість шкіл із такою формою навчання наведено на рис. 2).

Беручи свій початок у маленьких громадах 80-х, сімейна (домашня освіта, або хоумскулінг) швидко здобула популярність у 90-х роках ХХ ст. З визначення сімейної освіти в Законі України «Про освіту» випливає таке. Оскільки батьки несуть відповідальність за здобуття освіти їхніми дітьми, вони можуть організувати освітній процес одним із п'яти способів: оформити дитину на навчання в альтернативній школі; навчати дитину вдома самостійно; знайти тьютора або репетиторів за основними/всіма предметами; організувати освітній простір разом з іншими батьками для спільного навчання власних дітей; оформити дитину на дистанційне навчання, при цьому школа надає необхідні матеріали (відеоуроки, методичні рекомендації, лекції тощо). Лише частина альтернативних шкіл країни можуть здійснювати процес атестації. Зазвичай він відбувається одним із трьох шляхів: альтернативна школа має відповідну ліцензію і може здійснювати атестацію учнів; альтернативна школа домовляється з державними або приватними школами щодо атестації учнів і повністю координує цей процес (виступає посередником під час передачі контрольних робіт, привозить учнів для складання іспитів і т. ін.); в альтернативній школі дитина соціалізується, отримує знання і навички;

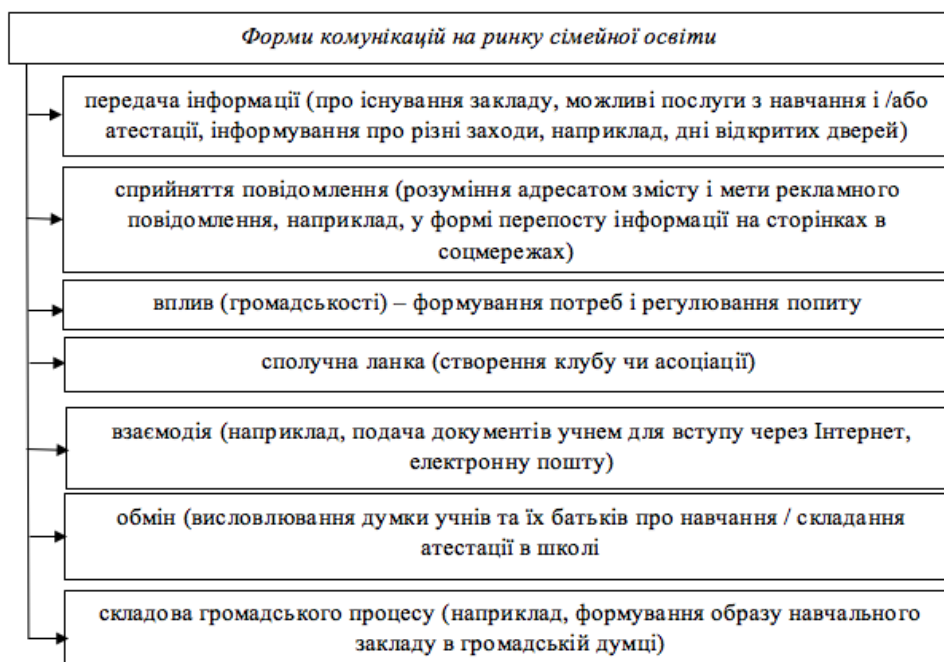


Рис. 1. Форми комунікацій на ринку сімейної освіти

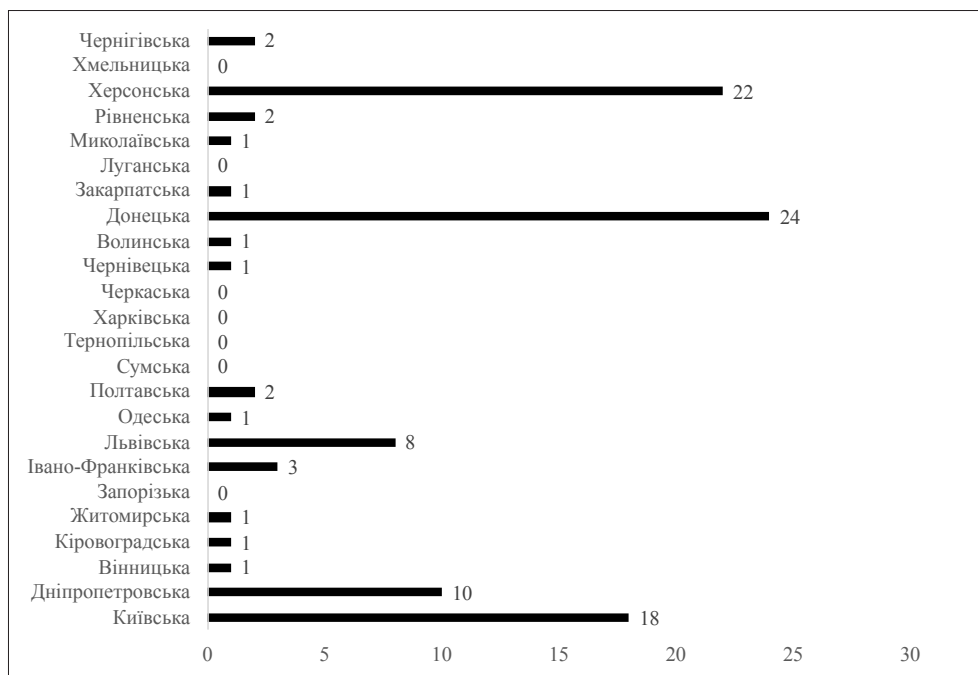


Рис. 2. Кількість державних шкіл із дистанційною формою навчання за областями України станом на 2018 р., од.

атестацію дитина проходить у тій школі, де батьки «прикріпили» її. Цей процес можливий або за дистанційної, або за екстернатної форми навчання.

Сьогодні в Україні немає офіційної статистики щодо кількості дітей-хоумскулерів, альтернативних шкіл та навчальних закладів, що приймають учнів на дистанційне навчання та екстернат. На сайті Міністерства освіти і науки України [5] наведено списки шкіл для екстернів (рис. 3) та для дистанційного навчання, але ці школи приймають не всіх бажаючих, а жителів Донбасу і Криму,

хоча деякі навчальні заклади схвально ставляться до позаочних форм навчання.

Форми технічно відрізняються кількістю атестацій (екстернат – зазвичай один раз у кінці року, дистанційне навчання – два-чотири рази з проміжними контрольними), крім того, як правило, для екстернатної форми необхідні відповідні довідки, чому саме необхідна саме така форма здобуття освіти.

Альтернативна школа пропонує учневі такий спосіб життя, який відповідає біологічним, емоційним, інтелек-

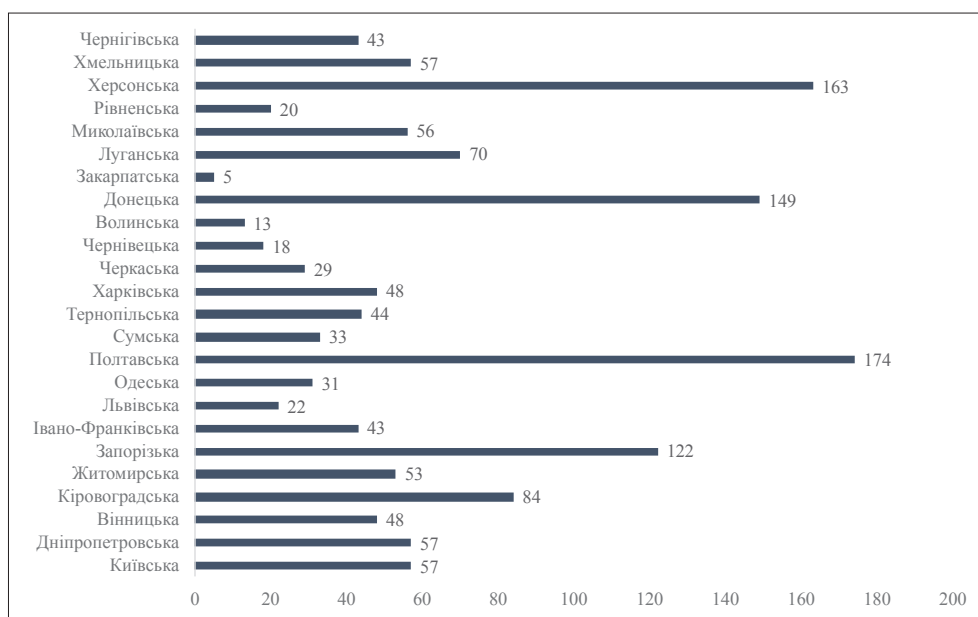


Рис. 3. Кількість державних шкіл з екстернатною формою навчання за областями України станом на 2018 р., од.

туальним потребам, і дає змогу знайти своє місце у будь-якому шкільному середовищі. Станом на 01.04.2018 в Україні існують 154 навчальні заклади, які позиціонують себе саме як альтернативні школи, причому за регіонами країни альтернативні школи розподілені нерівномірно. У Києві зосереджено 84 альтернативні школи (причому декілька з них мають філії в різних районах міста), це становить 55% загальної кількості альтернативних шкіл України. У Київській області зосереджено 14% альтернативних шкіл, в інших містах країни їх середнє значення становить 3,2%. Слід зазначити, що в таких обласних центрах, як Ужгород, Луцьк, Чернівці, Рівне, Хмельницький, Херсон, Миколаїв, альтернативні школи не представлені. Цікаві спостереження маємо під час аналізу кількості шкіл, які працюють із молодшою, середньою та старшою школами. Так, перші класи на 2017–2018 навчальний рік набрала найбільша кількість шкіл – 113, або 86,3%. Другий клас мають 73,3% альтернативних шкіл, тоді як 11-й – лише шість шкіл. Це пов'язано з тим, що більшість альтернативних шкіл є новими і працюють лише із цього навчального року.

Таким чином, сьогодні на українському ринку сімейної освіти присутні як альтернативні школи, так і дистанційні та екстернатні. Як правило, всі ці школи застосовують віртуальні комунікації. Учні, які навчаються за сімейною формою, широко застосовують такі ресурси відкритої освіти, як Prometheus, EdEra, Khan Academy та ін. Такі ресурси можуть стати суттєвою підтримкою учнів-хоумскулерів, а відкрита освіта – важливим складником опанування багатьох навичок і компетенцій. Дослідимо феномен відкритої освіти більш детально, для початку окресливши основні етапи її становлення:

1. Початковий (70–80-ті роки XX ст.): створено Відкритий університет у Великій Британії у 1969 р., розповсюдження ідеї відкритої освіти передовими країнами світу.

2. Адаптаційний (90-ті роки XX ст.): на цьому етапі різні міжнародні фонди здійснювали підтримку просвітницьких центрів, корегуючи їхню діяльність під власне бачення.

3. Масовий (2000-ні роки – поточний час): із кожним роком зростає кількість користувачів ресурсів відкритої освіти.

4. Інституційний: за всіма ознаками розвитку суспільних відносин очікуємо в майбутньому перетворення відкритої освіти на загальний стандарт навчання за всіма рівнями.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури з питань функціонування відкритої освіти [6–10] дає змогу відзначити такі характерні її особливості (рис. 4).



Рис. 4. Особливості відкритої освіти

До таких особливостей віднесемо: безпосередній навчальний процес; індивідуалізацію та особистісну спрямованість процесу навчання, адже людина навчається самостійно, практично не відволікаючись, і має високий рівень мотивації; доступність такої освіти для всіх верств населення незалежно від географічного місця знаходження та матеріального достатку; гнучкість, тобто здатність слухачів навчатися у зручний час та у зручному місті; вільне користування різноманітними інфор-

маційними системами споживачами освітніх послуг; як наслідок, розвиток інформаційної культури в суспільстві; технологічність, що передбачає використання в освітньому процесі новітніх досягнень інформаційних і телекомунікаційних технологій із боку викладачів і тьюторів; охоплення – кількість споживачів освітніх послуг не є критичним параметром, що дає змогу забезпечити масовість навчання одночасно з індивідуальним підходом до кожного споживача; координованість у плані впровадження посади наставника-консультанта й уведення функції координатора навчального процесу; модульність: можливість сформувати індивідуальну навчальну програму, яка складається з набору незалежних курсів-модулів; інтерактивність; інтеграція всіх способів засвоєння людиною світу; розвиток і включення у процеси синергетичних понять про відкритість світу, цілісність та взаємозв'язок людини, природи й суспільства; зміну ролі викладача (викладач виконує функцію не вихователя й оцінщика, а мотиватора); паралельність, що полягає у здійсненні навчання одночасно з професійною діяльністю, без відриву від виробництва або іншого виду діяльності; віддаленість – відстань від місця знаходження студента до освітньої установи (за умови якісного зв'язку) не є перешкодою для ефективного освітнього процесу; асинхронність – у процесі навчання студент і викладач працюють за зручним для кожного розкладом; соціальну рівність, тобто реалізацію ідей соціальної рівності в освіті через отримання рівного доступу до її здобуття; інтернаціональність – можливість одержати освіту в навчальних закладах іноземних держав, не виїжджаючи зі своєї країни, та надавати освітні послуги іноземним громадянам і співвітчизникам, які проживають за кордоном, що особливо важливо для учнів, батьки яких подорожують світом або працюють в інших країнах, і дитина подорожує разом із ними; економічність – економію витрат матеріальних, фінансових і людських ресурсів засобами використання технологій відкритої освіти; рентабельність – під цією

особливістю мається на увазі економічна ефективність дистанційного навчання.

Висновки. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити такий висновок: віртуальні комунікації в сімейній освіті полягають у: пошуку батьками та учнями освітнього центру у мережі Інтернет; рекламі навчального закладу в мережі Інтернет; організації дистанційного навчання (відео- та аудіоуроки, робота з платформами дистанційного навчання, наприклад Moodle, виконання тестів та інших завдань поточного та підсумкового контролю, отримання зворотного зв'язку від вчителів); спілкуванні з іншими учасниками освітнього процесу, зокрема у соціальних мережах та спеціалізованих спільнотах; наданні відгуків про навчання потенційним учасникам освітнього процесу.

Аналіз літературних джерел із проблем розвитку віртуальних комунікацій на освітньому ринку України в контексті світових тенденцій дає змогу встановити такі тенденції та перспективи їхнього розвитку: поступальне впровадження відкритої освіти в традиційну освітню практику; збільшення кількості шкіл із дистанційною формою навчання; забезпечення навчальних закладів (особливо опорних шкіл) якісною відповідною навчально-методичною базою; вдосконалення обміну цифровим контентом, системи управління освітою і контролем якості; забезпечення слухачів засобами доступу до навчальних матеріалів відкритої освіти; підвищення рівня якості освіти та освітніх послуг; забезпечення постійного оновлення навчальних засобів та технологій відповідно до запитів слухачів; запровадження єдиного інформаційного простору щодо правових питань, організації навчання, поширення інформації про альтернативні, дистанційні та екстернатні школи; моніторинг ризиків для виключення можливості шахрайства на ринку освітніх послуг. Похідними детермінантами розвитку віртуальних комунікацій у сімейній освіті виступають процеси інтеграції, демократизації та інформатизації суспільства.

Список використаних джерел:

1. Шуневич Б. Обґрунтування наукової термінології з дистанційного навчання. Вісник Львівського національного університету. 2003. № 490. С. 95–104.
2. Хуторской А.В. Основы дистанционного образования. Версия 1.2. М.: Эйдос, 2006.
3. Орчаков О.О., Калмыков А.А. Открытое образование. URL: http://www.dist.mnpu.ru/distkurs/hip_dic/do/sl/s26.htm.
4. Про освіту: Закон України від 5.09.2017 № 2145-VII. Відомості Верховної Ради. 2017. № 38–39.
5. Міністерство освіти та науки України. URL: <https://mon.gov.ua/ua/zhitelyam-donbasu-ta-krimu/uchnyam-ta-vipusnikam/shkoli-yaki-zdiysnyuyut-navchannya-uchniv-iz-krimu-ta-donbasu> (дата звернення: 25.07.2018).
6. Слободян В. Особливості комунікації в інтернеті. Наукові записки. Серія «Культурологія». 2013. Вип. 12. С. 259–266.
7. Висоцька О.С. Відкрита освіта як чинник випереджаючого розвитку суспільства; Веб-кафедра менеджменту освіти та психології. URL: http://virtkafedra.ucoz.-ua/el_gumal/pages.pdf.
8. Мигович С.М., Тверезовська Н.Т. Огляд сучасного стану дистанційного навчання в Україні. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2011. Вип. 159. Ч. 2. С. 320–329.
9. Веремчук А. Проблеми і перспективи дистанційного навчання у ВНЗ. Проблеми підготовки сучасного вчителя. 2013. № 7. С. 319–325.
10. Адамова І., Головачук Т. Дистанційне навчання: сучасний погляд на переваги та проблеми. Витоки педагогічної майстерності. 2012. Вип. 10. С. 3–6.

ВИРТУАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СЕМЕЙНОМ ОБРАЗОВАНИИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Аннотация. В статье рассмотрено понятие «виртуальные коммуникации». Проанализировано, как осуществляется коммуникативный процесс в среде Интернет. Понятия «открытое образование», «открытое обучение» и «дистанционное обучение» по-разному трактуются украинскими учеными. Многие ученые отождествляют понятия «открытое образование», «онлайн-образование», «виртуальное образование». Проанализированы основные характеристики виртуальных коммуникаций и их тенденции в современных условиях.

Ключевые слова: виртуальные коммуникации, открытое образование, дистанционное образование, обучение.

VIRTUAL COMMUNICATIONS IN FAMILY EDUCATION OF UKRAINE
IN THE CONTEXT OF WORLD TRENDS

Summary. The idea of «virtual communication» is considered in the article. This article attempts to analyze the existence of the communicative process in the internet. The notions «open education», «open learning» and «distance learning» are treated by Ukrainian scientists differently. Many scientists consider the notion «open education» to be synonymic to the notion «on-line education», «virtual education». The paper analyzes the essential characteristics of virtual communication, determines tendencies in present conditions.

Key words: virtual communications, open education, distance education, training.

УДК 339.138

Багорка М. О.

*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу*

Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Челак В. В.

магістр

Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Bagorka M. A.

*candidate of agricultural sciences,
associate professor of marketing department*

Dniprovsky state agrarian and economic university

Chelak V. V.

master's degree

Dniprovsky state agrarian and economic university

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ, ОСОБЛИВОСТІ
ТА ПРИНЦИПИ ЇХ ФОРМУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті узагальнено сутнісну характеристику поняття «маркетингова стратегія» вітчизняними і зарубіжними вченими, виділено особливості аграрного виробництва під час формування маркетингових стратегій аграрних підприємств, представлено принципи та чинники їх формування. Визначено, що маркетингова стратегія є загальною філософією ведення бізнесу в умовах глобалізації і передбачає розроблення стратегічних напрямів та методологічного інструментарію для досягнення довгострокових конкурентних переваг та можливості своєчасної адаптації суб'єктів господарювання до динамічних змін факторів макро- і мікросередовища, сприяє формуванню потреб і смаків споживачів відповідно до суспільних цінностей. Маркетингова стратегія підприємства формується на базі основної концепції його розвитку та враховує ресурси і можливості, стан та особливості конкурентної боротьби, тенденції розвитку попиту, умови маркетингового зовнішнього середовища та внутрішні чинники, що взаємопов'язані між собою й між ними спостерігається ланцюгова реакція, яка відображається на зміні кінцевого результату.

Ключові слова: маркетингова стратегія, маркетингова діяльність, особливості аграрного виробництва, чинники впливу, принципи формування, аграрні підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного підйому виробництва, зростання темпів розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення конкурентної боротьби ставлять нові завдання перед суб'єктами господарювання. Одним із важливих елементів у вирішенні цих завдань є використання інструментів маркетингу, серед яких варто приділяти особливу увагу розробленню маркетингових стратегій, оскільки саме вони визначають основні напрями діяльності і спрямовані на досягнення поставлених маркетингових цілей [1, с. 25].

У сучасних умовах очевидно є необхідність переходу суб'єктів і об'єктів господарювання аграрної галузі на стратегії розвитку, що максимально враховують маркетингові принципи: всебічні, систематичні дослідження ринкового середовища та виробничо-збутових можливостей

конкретних підприємств; здійснення господарської діяльності на основі маркетингової програми дій, що забезпечує ринкову орієнтацію виробників на всіх рівнях і періодах планування; спрямування всіх структурних підрозділів і ланок на досягнення загальної кінцевої мети – задоволення потреб наявних і потенційно можливих споживачів; здійснення ефективної товарної, цінової, розподільчої та комунікаційної політики. Усе це вимагає вирішення низки дослідницьких завдань на основі системного підходу, розроблення та впровадження маркетингових стратегій господарювання для підприємств аграрної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням основ теорії маркетингу присвячено досить багато публікацій науковців, серед них: Г. Азоев, І. Ансофф, Г. Армстронг, Г. Ассель, Дж. Дей, П. Дойль, П. Друкер, Дж. Еванс, Р. Каплан, Ф. Котлер, Р. Коллз, Д. Крвенс, Дж. Куїнн,

Ж.-Ж. Ламбер, М. Мак-Дональд, Мінцберг, Д. Нортон, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон, О. Уолкер, Р. Фатхутдінов, Г. Хулей, А. Чандлер та інші зарубіжні дослідники.

Вітчизняні науковці також зробили значний внесок у розвиток маркетингових стратегій. Це, зокрема, Л.В. Балабанова, А.Е. Воронкова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, Н.В. Карпенко, В.Л. Корінев, Н.В. Куденко, Я.С. Ларіна, А.Ф. Павленко, В.В. Писаренко, І.Л. Решетнікова, М.П. Сахаський, І.О. Соловійов, А.О. Старостіна, Н.І. Чухрай, В.А. Шведок, З.Є. Шершньова та ін.

Наявність розходжень у підходах до визначення сутності маркетингової стратегії та відсутність чіткого обґрунтування теоретичних засад розвитку стратегічної маркетингової діяльності аграрних підприємств зумовлюють потребу в пошуку дієвих підходів до розроблення і реалізації ефективних маркетингових стратегій. При цьому слід відзначити, що маркетингові стратегії аграрного виробництва в науковій літературі малодосліджені.

Метою статті є узагальнення сутнісної характеристики маркетингових стратегій, дослідження особливостей та принципів їх формування у діяльності аграрних підприємств.

Результати дослідження.

У системі ринкових економічних відносин сільське господарство поступово адаптується до підприємницького середовища через дію низки специфічних особливостей галузі, зокрема агробіологічних чинників, низької еластичності попиту, сезонності виробництва, що вимагає пошуку дієвих інструментів гнучкого пристосування можливостей підприємства до вимог ринку [2, с. 56]. На нашу думку, саме впровадження маркетингового підходу у практичну діяльність сільськогосподарських виробників забезпечить більш оперативну адаптацію підприємств до ринкового середовища, їхню конкурентоспроможність і сталий розвиток.

Дослідження функціонування аграрних підприємств із погляду їхньої маркетингової діяльності повинно здійснюватися за такими напрямками:

- аналіз ресурсного потенціалу;
- ефективність використання ресурсів;

– оцінка фінансового стану [3, с. 716–718].

Необхідність маркетингової діяльності в аграрній сфері виявляється у поєднанні зусиль із реалізації сільгосппродукції, задоволенні потреб населення в продуктах харчування, а переробних підприємств – у сировині. Особливості агромаркетингу насамперед пов'язані зі специфікою сільськогосподарського виробництва, яка характеризується різноманітністю асортименту продукції й учасників ринку, великою кількістю організаційних форм господарювання, проблемами кадрового забезпечення. Особливості аграрного виробництва та маркетингової діяльності у цій галузі представлено в табл. 1.

Базуючись на наведених особливостях аграрного виробництва, можна відзначити, що маркетинг, який пов'язаний із сільгосппродукцією, набагато складніший від інших видів маркетингу. Ця складність зумовлена різноманітністю методів і способів його здійснення. Застосування таких методів пояснюється великою кількістю і широким асортиментом виробленої продукції, цілеспрямованістю й значимістю її для кінцевого споживача.

Сьогодні під час ведення аграрного бізнесу виділяють дві філософії – маркетингову і виробничо-збутову, які принципово відрізняються між собою орієнтацією діяльності сільськогосподарських підприємств.

Серед наявних стратегій маркетингова стратегія відіграє особливу роль. Багато вчених відносять маркетингову стратегію до функціональних, але насправді вона охоплює усі рівні стратегічного планування.

Відзначимо, що не існує єдиного підходу до визначення сутності маркетингової стратегії.

У табл. 2. висвітлюється розмаїття підходів до трактування поняття «маркетингова стратегія» з погляду вітчизняних учених.

Маркетингові стратегії мають орієнтувати підприємство на максимальну та своєчасну адаптацію діяльності до динамічного маркетингового середовища для досягнення їхніх стратегічних цілей.

У загальноприйнятому визначенні маркетингова стратегія – це основні напрями зосередження зусиль, цілей та завдань бізнесу в умовах маркетингової орієнтації.

Таблиця 1

Особливості аграрного виробництва та його маркетингу на підприємствах

Особливості аграрного виробництва	Особливості аграрного маркетингу
Сезонність виробництва та залежність від природно-кліматичних умов, тому результати виробництва є непередбачувани	Виробництво товарів першої необхідності, більшість із них має короткий термін зберігання та має не тільки споживче призначення, а й естетичне, моральне, корисне для здоров'я
Велика тривалість операційного циклу виробництва продукції з визначенням фінансових результатів у кінці року	Розбіжність у часі між виробництвом продукції та її споживанням. Коливання попиту та сезонне коливання цін
Високий рівень конкурентного оточення у галузі, особливо в межах певного географічного регіону, що зумовлено наявністю великої кількості однотипних господарств	Різнорічність форм власності, асортименту продукції й учасників ринку. Обмежена можливість диверсифікації продукції сільського господарства
Циклічність виробництва продукції	Низький рівень маркетингових знань і практичних навичок; відсутність чіткої економічно обґрунтованої системи маркетингу
Земля є головним засобом сільськогосподарського виробництва	Недосконалість інформаційного забезпечення: недостатній і нерівномірний розвиток ринкової інформації і, як наслідок, можливості для посередників легко наживатися за рахунок агровиробників
Взаємозв'язок галузей аграрного виробництва	Висока чутливість до ринкових змін: попит на сільськогосподарські і продовольчі товари не еластичний за ціною і за доходом, високою відчутністю, сприятливістю, адаптивністю, самоорганізацією та самоуправлінням
Різнорічність виробленої продукції, її цілеспрямованість і значимість для кінцевого споживача	Відсутність централізованих стимулів: потреба агровиробників у державній підтримці та координації

Джерело: узагальнено автором на основі [4]

Визначення поняття «маркетингова стратегія» вітчизняними вченими

Автор	Визначення
1	2
І.Л. Решетнікова	Маркетингова стратегія – найважливіша функціональна стратегія підприємства, яка є основою розроблення загальнофірмової стратегії і бізнес-плану, вона зачіпає всі господарські сфери і функціональні підсистеми підприємства [5, с. 21]
О.М. Тимонін, С.С. Олійник	Маркетингова стратегія – це раціональний, логічно обґрунтований механізм дій, керуючись яким підприємство розраховує вирішити свої маркетингові завдання [6, с. 72]
Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай	Стратегія маркетингу – це раціональна, логічна побудова, керуючись якою підприємство планує виконати свої маркетингові завдання [7, с. 154]
Л.В. Балабанова	Маркетингові стратегії – це основні напрями зосередження зусиль, філософія бізнесу підприємства в умовах маркетингової організації [8, с. 14]
В. Руделіус, О.М. Азарян	Маркетингова стратегія – це засіб, за допомогою якого має досягатися маркетингова мета [9, с. 67]
В.В. Божкова	Маркетингова стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритети проблем і ресурсів для досягнення основної маркетингової мети [10, с. 510]
Н.В. Куденко	Маркетингова стратегія – це вектор дій фірми щодо створення її цільових ринкових позицій [11, с. 13]
О.В. Мазур	Маркетингова стратегія – формування та реалізація цілей і завдань підприємства-виробника та експортера по кожному окремому ринку (сегменту ринка) та кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та можливостей підприємства [12, с. 138]
В.В. Ашаулов	Маркетингова стратегія – складник як маркетингового менеджменту, так і всієї системи стратегічного управління підприємницькою діяльністю підприємства [13, с. 51]
В.А. Міщенко	Маркетингова стратегія визначає, як потрібно застосувати ресурси підприємства, щоб привабити та задовольнити кон'юнктуру товарного ринку, вивчення покупця, товару, конкурентів [14, с. 96]
Ю.В. Котелевська	Маркетингова стратегія – важлива умова планування всіх без винятку дій на ринку, яка залежно від того, наскільки міцним виявиться зв'язок між продавцем і покупцем, зумовлює інтенсивність зростання доходів організації [15, с. 152]

Джерело: розроблено автором

Визначення поняття «маркетингова стратегія» зарубіжними вченими

Автор	Визначення
1	2
М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	Маркетингова стратегія є детальним усебічним планом, призначеним для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей [16, с. 402]
М. Мак-Дональд	Маркетингові стратегії – це засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу [17, с. 116]
К. Уолкер, Х. Байд	Маркетингова стратегія – це фундаментальна модель поточних та планових цілей, розміщення ресурсів та взаємодії організації з ринками, конкурентами та іншими чинниками зовнішнього середовища [18, с. 305]
Г. Ассель, Дж. Дей	Стратегія маркетингу – основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до купівлі [19, с. 307; 112, с. 228]
Х. Хершген	Стратегія маркетингу – це принципові, середньо- або довгострокові рішення, які надають орієнтири і спрямовують окремі заходи маркетингу на досягнення встановлених цілей [20, с. 234]
Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг	Стратегія маркетингу головну увагу приділяє цільовим покупцям. Компанія вибирає ринок, розподіляє його на сегменти, вибирає найбільш перспективні й концентрує свою увагу на обслуговуванні й задоволенні цих сегментів [21, с. 61]

Джерело: розроблено автором

Трактування поняття «маркетингова стратегія» зарубіжними вченими наведено в табл. 3.

Узагальнюючи різні тлумачення поняття «маркетингова стратегія», можна зробити висновок, що визначення терміну зводиться до такого:

- основні напрями розвитку та досягнення ринкових позицій;
- засіб для досягнення маркетингових цілей;
- план дій та стратегічний напрям розвитку.

На нашу думку, недосконалість усіх наведених визначень пов'язана з такими моментами:

1) маркетингова стратегія – поняття набагато ширше, ніж просто план дій, а саме це є основою трактування багатьма вченими;

2) у всіх наведених визначеннях відсутній зв'язок маркетингової стратегії з чинниками середовища, які в процесі глобалізації бізнесу динамічно змінюються;

3) маркетингова стратегія має розроблятися не тільки як засіб впливу на споживачів, а й на конкурентів, стан середовища, формування суспільних цінностей ведення бізнесу. Її головною метою має бути не тільки задоволення потреб споживача чи групи споживачів, а й суспільства у цілому (економічних, екологічних і соціальних);

4) в основі формування маркетингової стратегії лежить не тільки комплекс маркетингу й сукупність системних і ситуаційних методологічних підходів;

5) у всіх наведених визначеннях надається перевага продуманим, цілеспрямованим діям і відсутня

необхідність миттєвої реакції на зміну чинників середовища.

Зважаючи на критичні зауваження, ми спробували надати власне визначення поняття «маркетингова стратегія», де намагалися врахувати чинники сучасного стану ведення бізнесу.

Отже, маркетингова стратегія є загальною філософією ведення бізнесу в умовах глобалізації. Вона передбачає розроблення стратегічних напрямів та методологічного інструментарію для досягнення довгострокових конкурентних переваг та можливості своєчасної адаптації суб'єктів господарювання до динамічних змін чинників макро- і мікросередовища, сприяє формуванню потреб і смаків споживачів відповідно до суспільних цінностей.

В основі маркетингової стратегії лежать ключові елементи комплексу маркетингу.

Для функціонування аграрного підприємства маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки покликана забезпечити обґрунтування цілей і завдань на кожному окремому ринку (сегменті ринку) і стосовно кожного виробу з урахуванням особливостей конкуренції і попиту споживачів [22, с. 387]. Принципи формування маркетингової стратегії дещо відрізняються від принципів формування загальної стратегії розвитку і впливають із самої сутності маркетингу (табл. 4).

Сьогодні формування маркетингової стратегії можна вважати основою стратегічного розвитку аграрних підприємств і викликано такими чинниками:

- більшість аграрних ринків у сучасних умовах є насиченими і характеризуються високим рівнем конкуренції, тому для успішної ринкової діяльності кожному аграрному підприємству необхідно визначити свій цільовий сегмент зі специфічними потребами, що є можливим лише у разі використання маркетингового інструментарію;

- сучасне зовнішнє бізнес-середовище динамічно змінюється, що може надати аграрним підприємствам додаткові ринкові можливості або, навпаки, нести загрози для його стратегічної діяльності. Постійне моніторинг ситуації на ринку зможе визначити ринкові можливості для аграрних підприємств, своєчасно їх розпізнати та скористатися ними і водночас уникнути ринкових загроз. Саме цей складник є основою методологічного інструментарію під час формування маркетингової стратегії;

- високий рівень конкуренції, який існує на багатьох товарних і регіональних ринках, вимагає від аграрних підприємств адекватної конкурентної поведінки, яка дасть можливість для зміцнення конкурентоспроможної довго-

строкової позиції на ринку. Теорія конкурентних переваг націлена на: розроблення заходів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності; формування механізму реагування на зовнішні зміни; об'єднання стратегічних дій основних функціональних підрозділів підприємств; вирішення специфічних питань і проблем бізнесу, які є актуальними на даний момент. Усе це є також основою під час формування маркетингової стратегії;

- врахування змін у характері й поведінці споживача є важливим для ринкової діяльності аграрного підприємства. Сьогодні споживачі стають більш обізнаними завдяки активізації інформаційного простору. Комунікаційна політика підприємства дедалі сильніше впливає на споживача та на формування його купівельної поведінки; підвищуються вимоги споживача до сервісного обслуговування та інших нецінових факторів конкурентоспроможності товару, рівень індивідуалізації споживача та його прагнення бути відмінним та несхожим на інших. У результаті цих змін споживач стає вимогливішим до результатів діяльності підприємства-виробника. Стають важливими знання і розуміння потреб споживача, його вимог до товарів (послуг) підприємства. Можливість задовольняти ці потреби краще й ефективніше, ніж конкуренти, є чинником успішної діяльності підприємства та основним критерієм під час формування маркетингової стратегії.

Висновки. Складні процеси становлення ринкових відносин в Україні мають свої особливості на рівні підприємства, становище якого у ринковій економіці докорінно змінюється. Будучи економічно самостійним і повністю відповідаючи за результати своєї діяльності, підприємство повинно вести таку маркетингову діяльність, яка забезпечила б йому високу ефективність роботи, конкурентоздатність і стійке становище на ринку.

Визначено, що маркетингова стратегія є загальною філософією ведення бізнесу в умовах глобалізації. Вона передбачає розроблення стратегічних напрямів та методологічного інструментарію для досягнення довгострокових конкурентних переваг та можливості своєчасної адаптації суб'єктів господарювання до динамічних змін чинників макро- і мікросередовища, сприяє формуванню потреб і смаків споживачів відповідно до суспільних цінностей. Маркетингова стратегія підприємства формується на базі основної концепції його розвитку та враховує ресурси і можливості, стан та особливості конкурентної боротьби, тенденції розвитку попиту, умови маркетингового зовнішнього середовища та внутрішні чинники, що взаємопов'язані між собою й між ними спостерігається ланцюгова реакція, яка відображається на зміні кінцевого результату.

Таблиця 4

Принципи формування маркетингової стратегії та їх характеристика

Принципи	Характеристика
Цілеспрямованості	Відповідність місії, цілям, орієнтація всіх сфер діяльності на задоволення потреб споживача, з одного боку, та на досягнення кінцевого практичного результату виробничо-збутової діяльності – з іншого
Концентрації зусиль	Зосередження дослідницьких, виробничих, фінансових, збутових зусиль на стратегічних напрямках маркетингової діяльності (пошук ринків, споживачів, незадоволених потреб, творчі підходи до розв'язання поставлених маркетингових завдань)
Спрямованості на довгостроковий результат	Прогнозування, розроблення інноваційної продукції, впровадження нововведень для отримання очікуваного результату в майбутньому
Синергічного ефекту	Взаємозв'язок стратегії і тактики маркетингової діяльності, який передбачає необхідність цілеспрямованого й активного стимулюючого впливу на ринковий попит та комплексність маркетингових заходів для досягнення ефекту синергії
Гнучкості	Адаптивне реагування товарної стратегії підприємства на якісні й кількісні зміни попиту, використання гнучкого ціноутворення у відповідь на зміни кон'юнктури ринку; вибір оптимальних форм і методів комунікаційної політики; залучення працівників до активної участі у маркетинговій діяльності

Джерело: узагальнено автором

Список використаних джерел:

1. Вплив факторів на активізацію розвитку сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах / Т.І. Балановська, О.П. Гоголя, А.В. Троян. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 4(14). С. 21–35.
2. Азізов С.П., Камінський П.К. Організація аграрного виробництва і бізнесу. К.: Фенікс, 2006. 790 с.
3. Стецович О.Ю. Маркетинг в системі АПК. Економіка АПК. 2006. № 13. С. 716–718.
4. Островський П.І. Аграрний маркетинг: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 224 с.
5. Решетнікова І.Л. Регламентція процедур оперативного планування маркетингу на підприємстві. Формування ринкової економіки. 2013. Вип. 30. С. 206–214.
6. Тимонін О.М., Олійник С.С. Стратегії маркетингу: навч. посіб. Х.: Око, 1999. 184 с.
7. Чухрай Н.І., Мороз Л.А. Маркетинг. Збірник вправ: навч. посіб. Львів: Інтелект+, 1999. 244 с.
8. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: навч. посіб.; за ред. Л.В. Балабанової; 2-е вид., випр. і доп. К.: Знання, 2005. 301 с.
9. Маркетинг: підручник / В. Руделіус, О.М. Азарян, О.А. Виноградов та ін.: ред.-упор. О.І. Сидоренко, П.С. Редько. К.: Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2005. 234 с.
10. Божкова В.В. Маркетингова політика комунікацій. Маркетинг: бакалаврський курс: навч. посіб.; за заг. ред. С.М. Ілляшенка. Суми: Університетська книга, 2004. С. 510–570.
11. Куденко Н.В. Принципи стратегічного маркетингу. Вчені записки. 2012. Вип. 14. Ч. 1. С. 125–133.
12. Мазур О.В. Маркетингова стратегія як засіб виходу підприємства АПК на зовнішній ринок. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». 2012. № 4(70). Т. 2. С. 138–144.
13. Ащайлов В.В. Формування маркетингової стратегії підприємства з урахуванням його корпоративної місії. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2013. № 5(74). С. 50–54.
14. Міщенко В.А., Мартиненко О.Г. Формування маркетингової стратегії промислового підприємства на зовнішньому ринку на основі моделі «4С». Вісник НТУ «ХП». 2013. № 24(997). С. 96–99.
15. Котельська Ю.В., Новікова Т.В. Сучасні підходи до формування маркетингової стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації та євроінтеграції. Вісник Університету банківської справи національного банку України. 2013. № 2(17). С. 152–156.
16. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. М.: Дело, 2002. 704 с.
17. Мак-Дональд Г. Стратегическое планирование маркетинга. СПб.: Питер, 2000. 276 с.
18. Маркетинговая стратегия. Курс MBA / О. Уолкер-мол., Х. Бойд-мол., Ж.-К. Ларше, Дж. Маллінз. М.: Вершина, 2006. 496 с.
19. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия. М.: ИНФРА-М, 2001. 804 с.
20. Хершген Х. Маркетинг: основы профессионального успеха: учеб. для вузов; пер. с нем. М.: ИНФРА, 2000. 334 с.
21. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Д. Сондерс. М.: Вильямс, 2012. 752 с.
22. Ларіна Я.С. Формування й особливості застосування маркетингових стратегій підприємствами АПК. Науковий вісник Національного аграрного університету. 2006. № 97. С. 386–389.

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ, ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье обобщена сущностная характеристика понятия «маркетинговая стратегия» отечественными и зарубежными учеными, выделены особенности аграрного производства при формировании маркетинговых стратегий аграрных предприятий, представлены принципы и факторы их формирования. Определено, что маркетинговая стратегия является общей философией ведения бизнеса в условиях глобализации и предусматривает разработку стратегических направлений и методологического инструментария для достижения долгосрочных конкурентных преимуществ и возможности своевременной адаптации субъектов хозяйствования к динамическим изменениям факторов макро- и микросреды, способствует формированию потребностей и вкусов потребителей в соответствии с общественными ценностями. Маркетинговая стратегия предприятия формируется на базе основной концепции его развития и учитывает ресурсы и возможности, состояние и особенности конкурентной борьбы, тенденции развития спроса, условия маркетинговой внешней среды и внутренние факторы взаимосвязаны между собой и между ними наблюдается цепная реакция, которая отображается на изменении конечного результата.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, маркетинговая деятельность, особенности аграрного производства, факторы влияния, принципы формирования, аграрные предприятия.

UTILIZED CHARACTERISTICS OF MARKETING STRATEGIES, FEATURES AND PRINCIPLES OF THEIR FORMATION IN ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary. The article generalizes the essential characteristic of the concept of “marketing strategy” by domestic and foreign scientists, features of agricultural production in the formation of marketing strategies of agrarian enterprises, the principles and factors of their formation are presented. It is determined that marketing strategy is the general philosophy of doing business in the conditions of globalization and involves development of strategic directions and methodological tools for achievement of long-term competitive advantages and the possibility of timely adaptation of subjects of management to dynamic changes of factors of macro- and micro-environment, promotes formation of needs and tastes of consumers in accordance with public values. The marketing strategy of the company is formed on the basis of the basic concept of its development and takes into account resources and opportunities, the state and characteristics of the competitive struggle, trends in demand, conditions of the marketing environment and internal factors that are interrelated and there is a chain reaction that is reflected on change the end result.

Key words: marketing strategy, marketing activity, peculiarities of agrarian production, factors of influence, principles of formation, agrarian enterprises.

Белінська Я. В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки
Національного університету
Державної фіскальної служби України

Belinska Y. V.
Doctor of Economic Sciences,
Professor, Head of International Economics
of the National University of the State Fiscal Service of Ukraine

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Анотація. Проаналізовано підходи до визначення конкурентоспроможності банківського сектору. Запропоновано метод самоорганізуючих карт Кохонена для проведення кластерного аналізу. Побудовано чотири кластери банків різних країн, визначено їхню специфіку. Доведено необхідність формування конкурентних переваг на засадах стратегічного управління процесами розвитку банків.

Ключові слова: банк, кластер, конкурентоспроможність, показники банківської конкурентоспроможності, конкурентні переваги, метод Кохонена, державне регулювання.

Вступ та постановка проблеми. В умовах фінансової глобалізації Україна стикається з необхідністю побудови конкурентоспроможного та фінансово потужного банківського сектору. Конкурентоспроможність банківської системи є складною багаторівневою категорією, яка формується під впливом сукупності зовнішніх та внутрішніх чинників. Потреба в їх адекватній оцінці визначається необхідністю визначення слабких і сильних рис вітчизняної банківської системи порівняно з іноземними банками, що дасть змогу посилити слабкі та використати сильні риси, а також послабити вплив негативних чинників, тому оцінка конкурентоспроможності має враховувати складні причинно-наслідкові зв'язки. Для цього вона має базуватися на адекватній статистичній базі та ефективних методах аналізу. Це є науковим підґрунтям для визначення напрямів удосконалення банківського регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оцінки конкурентоспроможності банківського сектору та окремих банків присвячено низку праць закордонних і вітчизняних учених, серед яких: Дж. Пуньо [1], П. Арабье [2], С. Ромесбург [3], І. Мандель [4], О. Веретельник [5], О. Дорошенко, О. Ярмак [6], В. Рашкован, Д. Походіна [7], Б. Самородова, Р. Семенов [8], Ю. Соцька [9], І. Шелепінська, Л. Зомчак [10] та ін. Переважна більшість праць вітчизняних учених присвячена кластерному аналізу вітчизняної банківської системи. Проте в умовах фінансової глобалізації актуалізується питання визначення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи на світовому ринку банківських послуг. Це передбачає застосування методики кластерного аналізу на міжнародному рівні.

Метою даної статті є визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи за допомогою застосування кластерного аналізу.

Результати дослідження.

Серед відомих підходів до аналізу та оцінювання рівня конкурентоспроможності фінансового сектору загалом та банківської системи зокрема сформувалося декілька напрямів. Найбільш поширеною є група **рейтингових методів**, які включають широку базу показників та ґрунтуються на даних, зібраних із відкритих статистичних джерел інформації, а також на результатах експертних опитувань. На цій основі формуються рейтинги країн.

Зокрема, такими є Звіт про глобальну конкурентоспроможність країн (GCR) [11] Світового економічного форуму, Щорічник світової конкурентоспроможності (WCY) [12], що готується Інститутом розвитку менеджменту, тощо. У цих звітах оцінка фінансового сектору здійснюється або за окремими показниками (WCY), або за інтегральним індикатором рівня розвитку фінансового ринку (GCR). Останній, зокрема, розраховується на основі показників ефективності фінансового ринку (такі як наявність та доступність фінансових послуг, можливості фінансування через фондовий ринок, доступність кредиту, наявність венчурного капіталу), а також довіри до фінансової системи (стійкість банківської системи, регламентація роботи фондових бірж, рівень захисту прав кредиторів та позичальників). У зазначених звітах результат рейтингової оцінки є складником загального індексу конкурентоспроможності країни.

Більш широкий перелік чинників конкурентоспроможності враховується у Звіті про глобальні фінансові центри (GFCI) [13], однак він обмежується лише містами, що є світовими фінансовими центрами.

На відміну від рейтингових методів наступна група об'єднує **порівняльні (бенчмаркінгові) методи** оцінювання фінансового сектору як у цілому, так і за банківським та небанківським секторами. Це, зокрема, Звіт про глобальний фінансовий розвиток [14], Звіт щодо глобальної фінансової стабільності МВФ [15], що є офіційними публікаціями міжнародних фінансових організацій. Їх оцінки ґрунтуються на широкій базі показників та спрямовані на вимірювання як рівня фінансової стабільності, так і розвитку фінансових секторів окремих країн.

Ще однією групою методів, які можна віднести до методів оцінки конкурентоспроможності, є **методи аналізу конкурентоспроможності окремих банківських систем**, які, головним чином, зосереджуються на дослідженні рівня конкуренції за показниками концентрації банківської системи, індексу Герфіндаля-Хіршмана або побудові регресійних моделей [16].

Варто також зазначити, що **оцінка конкурентоспроможності на мікрорівні – банку** як організації та **банківських послуг** на ринку також можна вважати елементом комплексної оцінки конкурентоспроможності банківського сектору [17–19].

3-поміж наведених методів ми вважаємо за доцільне використовувати бенчмаркінговий метод оцінки конкурентоспроможності банківських систем, що, на нашу думку, більш точно відображає сутність поняття конкурентоспроможності, спираючись на відомі оцінки банківських систем. Для оцінки конкурентоспромож-

ності банківських систем та найбільш повного врахування стану конкурентного середовища, де вони діють під впливом екзогенних та ендогенних змінних, необхідно сформувати сукупність, якісних і кількісних показників. Охарактеризуємо найбільш важливі з них (табл. 1)

Таблиця 1

Показники конкурентоспроможності банківської системи

Код показника	Назва показника	Значення та одиниці вимірювання
I. Якісні показники 1. Якість інституційного середовища		
GIQ	Індикатор якості державних інститутів	Вище значення показника відповідає кращій якості державних інститутів країни, від 1 до 7
2. Регуляторні зміни		
2.1. Чинники конкурентного регулювання (політики) в банківській галузі		
BER	Вимоги для ліцензування банків	Загальна оцінка умов входу в банківську галузь. Більше значення відображає вищу суворість вимог, від 0 до 8
LFE	Обмеження на вхід/володіння іноземними власниками	Оцінка умов входу в банківську галузь для іноземних інвесторів. Нижче значення відображає вищу суворість вимог, від 0 до 4
DD	Відмови у вході на ринок місцевим аплікантам	Оцінка умов входу в банківську галузь для місцевих інвесторів. Частка відхилених заяв на одержання ліцензії від місцевих підприємств у загальному обсязі одержаних заяв, коефіцієнт
FD	Відмови у вході на ринок іноземним аплікантам	Оцінка умов входу в банківську галузь для іноземних інвесторів. Частка відхилених заяв на придбання, створення дочірньої компанії, філії від іноземних банків у загальному обсязі одержаних заяв, коефіцієнт
ICP	Індикатор захисту прав споживачів	Індекс враховує наявність вимог у законодавстві країни щодо належного інформування клієнтів банків про умови надання послуг; обмеження недобросовісної банківської практики; наявність механізмів оскарження поведінки банку та наявні інституції щодо захисту прав споживачів, окрім судової системи (фінансовий омбудсмен). Вище значення індексу відповідає краще захищеним правам споживачів банківських послуг, від 0 до 9
2.2. Чинники інституційної організації регулювання		
SI	Індикатор незалежності наглядового органу	Ступінь незалежності наглядового органу під час прийняття рішень від політичного впливу та тиску бізнес-інтересів банків. Вище значення відображає більшу незалежність, від 0 до 3
SCP	Індикатор секторальної конкурентної політики/регулювання/	Оцінює, чи присутнє галузеве конкурентне (антимонопольне) регулювання, Так/ Ні
2.3. Регулювання капіталу		
CRI	Індикатор жорсткості регулятивних вимог до капіталу банків.	Режими регулювання капіталу. Більше значення відображає суворіші вимоги. Індикатор урахує такі чинники, як: - режим адекв. капіт. / Базель I, Базель II; - ризики, які покриті капіталом, 0-5
II. Кількісні показники 1. Характеристики банківського сектору а) Розвиток БС/ Глибина		
DBS	Співвідношення активів банківської системи до ВВП	Активи БС/ ВВП банківської системи у співвідношенні до валового внутрішнього продукту. Характеризує глибину банківської системи, коефіцієнт
б) Структура банківського сектору		
GCA	Частка активів державних банків	Активи банківської системи, контрольовані урядом (тобто де уряд є власником 50% або більше акцій), коефіцієнт
FCA	Частка активів іноземних банків	Активи банківської системи, контрольовані іноземними власниками (тобто де іноземна власність становить 50% або більше акцій), коефіцієнт
BCA	Концентрація банківського ринку	Частка активів п'яти найбільших банків у загальному обсязі активів банківської системи, коефіцієнт
в) Результати діяльності банків		
BI	Індикатор Буна	Оцінка рівня конкуренції. Збільшення індикатора свідчить про погіршення конкурентної поведінки фінансових посередників, коефіцієнт
ROA	Рентабельність активів	Відношення чистого прибутку банків до активів, коефіцієнт
ROE	Рентабельність капіталу	Відношення чистого прибутку банків до власного капіталу, коефіцієнт
NPL	Частка проблемної заборгованості	Співвідношення обсягу проблемної заборгованості за кредитами до загального обсягу кредитів, коефіцієнт
RBC	Адекватність регулятивного капіталу	Співвідношення регулятивного капіталу та зважених за ризиком активів, коефіцієнт

Джерело: складено за [20; 21]

Серед найбільш суттєвих слід виокремити чинник державного впливу, що проявляється за декількома напрямками, зокрема на макроекономічному рівні як інституційний та регуляторний чинники. У першому випадку держава формує загальні правові умови діяльності економічних суб'єктів та забезпечує належну діяльність інституцій та інфраструктури для створення сприятливого бізнес-клімату. Ґрунтовна оцінка цього чинника представлена Світовим економічним форумом у щорічному Звіті про глобальну конкурентоспроможність країн [20]. Ця оцінка базується на експертних опитуваннях щодо низки ключових компонентів якості державних інститутів, таких як захист прав власності, суспільна довіра до політиків, корупційні платежі, незалежність судової системи, ефективність та прозорість державних органів тощо.

Другий напрям стосується опосередкованого впливу держави на конкурентний потенціал банківського сектору шляхом установлення «правил гри» для фінансових інститутів через органи регулювання і нагляду. Більше того, держава також безпосередньо впливає на галузеві умови конкуренції через форму власності банківських установ.

Різноплановий державний вплив на конкурентоспроможність банківської системи можна оцінювати за такими ключовими напрямами:

1) конкурентне (антимонопольне) регулювання: оцінка вхідних бар'єрів у банківську систему для національних та іноземних інвесторів, яка впливає на інтенсивність конкуренції, якість і обсяг банківських послуг та загальний рівень розвитку банківського сектору, з одного боку, а з іншого – на стійкість системи. Крім того, якість конкурентного регулювання пропонується оцінювати через рівень захисту прав споживачів фінансових послуг як базової цільової функції антимонопольних та у цілому регулятивних органів;

2) якість організації регулювання, зокрема наявність правових гарантій для прийняття регулятором незалежних рішень, що підвищує ефективність нагляду та ринкову дисципліну, а також наявність у банківського наглядового органу повноважень для здійснення антимонопольного регулювання. Останній показник дає можливість порівняти результативність різних моделей антимонопольного регулювання – секторальної (галузевої) та на загальних умовах;

3) регулювання капіталу: характеризує, головним чином, активність країн, що є базою великих транснаціональних банків, для вирівнювання міжнародного регуляторного середовища та усунення надмірних ризиків банківського сектору.

Крім зовнішнього впливу, оцінка конкурентоспроможності банківської галузі повинна охоплювати низку кількісних показників, зокрема його глибину, структуру

власності (частка банків різних форм власності та розмірів банків, що вимірюється часткою в сукупних активах банківських систем державних, іноземних та п'яти найбільших банків) і результативність діяльності банків (вимірюється через показники рівня конкуренції, фінансової стійкості, кредитних ризиків, ефективності).

Для здійснення порівняльного аналізу для оцінки конкурентоспроможності банківських систем нами застосовано метод самоорганізуючих карт Кохонена, що передбачає приведення багатовимірному простору до простору з більш низькою розмірністю. Цей метод використовується для вирішення завдань класифікації і групування об'єктів в однорідні кластери для пошуку зв'язків і закономірностей у структурі даних. Сукупність показників, що характеризують банківську систему країни, у кластерному аналізі може бути представлена у вигляді векторів, координати яких відображають розміщення/положення банківської системи в багатовимірному просторі.

Як вихідні дані для кластерного аналізу вибрано сукупність агрегованих даних по 99 банківським системам світу за 2015 р. У результаті побудови карти Кохонена одержано чотири кластери банківських систем, що сформовані за їх ключовими ознаками (табл. 2).

Найбільша концентрація банківських систем спостерігається у кластерах 2 та 3 – 36 та 33 відповідно. Україна належить до першого кластеру. У складі кластеру 1 переважають банківські системи країн Центральної та Східної Європи, а також перехідних економік. У цілому даний кластер є проміжним між групою банківських систем розвинених країн та ринків, що розвиваються, про що свідчать показники якості інституційного середовища, переважання приватного володіння активами (частка контрольованих державою банківських активів не перевищує 40,8%) та проміжні між динамічними ринками та зрілими банківськими системами рівні рентабельності.

Попадання української банківської системи до першого кластера зумовлене тим, що перед кризою банки для фінансування своїх короткострокових розривів ліквідності значною мірою поклалися на міжбанківський сегмент фінансового ринку, де була достатня пропозиція ресурсів із боку інших банків. Проте з початком кризи ліквідності в 2014 р., зниження загальних обсягів кредитування та втрати довіри в межах банківської системи цей ринок суттєво зменшив обсяги торгівлі. Це негативно позначилося на показниках ліквідності вітчизняних банків та їхній прибутковості, а отже, на конкурентоспроможності вітчизняних банків. Проте ужорсточення регулювання з боку НБУ та банкрутство низки банків дали змогу поліпшити системні показники вітчизняної банківської системи у цілому.

Таблиця 2

Склад груп (кластерів) банківських систем країн світу (за даними 2015 р.)

Назва кластеру	Банківські системи країн (агрегований рівень)
Кластер 0	Білорусь, Бангладеш, Китай, Індія, Індонезія, Шрі-Ланка, Аргентина, Бразилія, Коста-Рика, Домініканська Республіка, Уругвай, Венесуела, Катар, Сирія, Бурунді, Ефіопія
Кластер 1	Ісландія, Хорватія, Польща, Сербія, Туреччина, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Малайзія, Філіппіни, Таїланд, Україна
Кластер 2	Австралія, Австрія, Бельгія, Велика Британія, Гонконг, Греція, Данія, Естонія, Ізраїль, Ірландія, Іспанія, Італія, Канада, Кіпр, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Південна Корея, Португалія, Словаччина, Словенія, США, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Латвія, Литва, Румунія, Угорщина, Чорногорія
Кластер 3	Чилі, Колумбія, Еквадор, Сальвадор, Гватемала, Гаяна, Гондурас, Ямайка, Мексика, Нікарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Тринідад і Тобаго, Пакистан, Бенін, Ботсвана, Кот-д'Івуар, Гамбія, Гана, Кенія, Лесото, Малаві, Маврикій, Мозамбік, Намібія, Нігерія, Сенегал, Південно-Африканська Республіка, Свaziленд, Танзанія, Уганда, Зімбабве

Джерело: складено автором

Кластер 2 включає високорозвинені країни з високою якістю інституційного середовища та банківського регулювання (зокрема, ступінь незалежності органів нагляду вище середнього за вибіркою, а також найбільш жорсткі регулятивних вимоги до капіталу банків). Окрім того, економіки цієї групи країн мають максимальну глибину проникнення банківських систем та вирізняються домінуванням приватної власності за часткою активів банківського сектору незалежно від резидентності походження капіталу (середня частка державної участі по групі становить 8,01%, при цьому найбільша частка у банківській системі Словенії – 51,1%). За показниками ефективності цей кластер є найменш прибутковим, про що свідчать мінімальні середні по групі показники рентабельності, хоча якість активів є кращою від середніх значень у глобальному вимірі. Таким чином, цей кластер об'єднує розвинені банківські ринки. Разом із тим через високу значущість мінімальних рівнів рентабельності під час побудови кластеру, до нього увійшли країни, що розвиваються, з негативними коефіцієнтами рентабельності (частина країн Центральної та Східної Європи).

До кластеру 3 увійшли банківські системи країн, що розвиваються, – частина банківських секторів Латинської Америки та африканських країн, що мають невисоку якість інституційного середовища та банківського регулювання капіталу і ризиків. Процес упровадження міжнародних стандартів є найбільш повільним серед інших кластерів, про що свідчить індикатор регуляторних вимог до капіталу, хоча у цілому адекватність капіталу на середньосвітовому рівні. Бар'єри входу в галузь, зокрема ліцензійні обмеження, у середньому вищі за ринкові. Разом із тим наглядові органи є вразливими через відсутність належних правових механізмів захисту від зовнішніх впливів.

Окрім того, банківські системи кластеру 3 мають найнижчі рівні розвитку за показником фінансової глибини за винятком кількох країн: Маврикію, Панами та Південної Африки. Традиційно для банківських систем з анало-

гічними показниками розвитку є невисока інтенсивність конкуренції, оскільки на ринку домінують найбільші банки (медіана концентрації активів п'ятірки найбільших банків становить 74%), що перебувають у приватній власності як місцевих, так і іноземних інвесторів (частка державної власності не перевищує 23,8%). Результатом наявної конкуренції та режиму регулювання є як високі рівні прибутковості, так і незадовільна якість активів (ROE та ROA в середньому вище від глобального рівня – 2,2% та 18,2% проти 1,4% та 11,7% відповідно, тоді як NPL становить 11,7% проти 8,5%).

Кластер 0 сформований банківськими системами країн, що розвиваються, головним чином, Азійського та Латиноамериканського регіонів. Відмінними рисами цього кластера є найбільше домінування державної участі (53% активів банківських систем у середньому зосереджено в руках держави за середньосвітового показника 16,2%) та незначна частка іноземної власності. Рентабельність капіталу та активів також є високою, як і в попередньому кластері, однак медіанне значення якості кредитного портфеля є найвищим з усіх кластерів (обсяг проблемної заборгованості становить 3,1%). Цей кластер має значний потенціал розвитку, оскільки відносний розмір банківської системи, як і в інших країнах, що розвиваються, є значно нижчим за середньосвітовий рівень. Показники кластерів наведено в табл. 3.

Як видно з вищенаведеного аналізу, хоча й існує певна близькість показників, це може бути пов'язано з великою кількістю якісних даних. Проте основний масив показників, за якими формуються кластери, дає змогу виокремити закономірності групування банківських систем та зв'язок між їх кількісними й якісними характеристиками, що визначають рівень їхньої конкурентоспроможності.

Висновки. На підставі результатів кластерного аналізу здійснено класифікацію банківських систем за потенціалом розвитку та наявної конкурентоспроможності. Виявлено, що визначальними чинниками формування

Таблиця 3

Показники кластерів банківських систем

Назва/номер кластера	Зрілі банківські системи (кластер 2)	Слаборозвинені банківські системи (кластер 3)	Динамічні банківські системи (кластер 0)	Перехідні банківські системи (кластер 1)	Середнє по вибірці
К-ть БС	36	33	16	14	
GIQ	4,46	3,46	3,52	3,41	3,83
SCP	Неоднорідні дані	Неоднорідні дані	Неоднорідні дані	Неоднорідні дані	x
BER	7,72	7,85	7,69	7,71	7,76
LFE	3,92	3,45	3,38	3,43	3,61
DD	0,09	0,14	0,17	0,20	0,14
FD	0,05	0,09	0,21	0,05	0,09
CRI	4,06	2,85	3,56	3,64	3,52
SII	2,28	1,64	1,56	2,36	1,96
ICP	5,58	4,39	4,69	6,00	5,10
DBS	1,34	0,38	0,47	0,60	0,77
GCA	0,08	0,07	0,53	0,18	0,16
FCA	0,49	0,57	0,16	0,34	0,44
BCA	0,69	0,74	0,68	0,63	0,69
BI	-0,03	-0,05	-0,03	-0,09	-0,04
ROA	0,00	0,02	0,02	0,02	0,01
ROE	0,04	0,18	0,17	0,11	0,12
NPL	0,07	0,12	0,04	0,11	0,09
RBC	0,16	0,16	0,16	0,20	0,17

Джерело: складено на основі [20; 21]

конкурентоспроможності банківських систем є якість інституційного середовища та режиму банківського регулювання, а також домінування у банківському секторі державної чи приватної власності, а індикаторами, що

дають змогу відрізнити рівні конкурентоспроможності, є масштаб банківських систем в економіці, тобто глибина проникнення банківських послуг, рівні прибутковості та якості активів.

Список використаних джерел:

1. Punj G. Stewart D. W. Cluster analysis in marketing research: review and suggestions for application. *Journal of Marketing Research*. 1983. № 20. P. 134–148.
2. Arabie P. Hubert L.J., Soete G. Clustering and classification. Singapore: WorldScientific, 1996. 490 p.
3. Romesburg C. Cluster Analysis for Researchers. Morrisville, North Carolina: Lulu.com, 2004. 344 p.
4. Мандель И.Д. Кластерный анализ. М.: Финансы и статистика, 1988. 176 с.
5. Веретельник О.А. Використання методів нечіткої кластеризації для оцінки рівня стійкості банківської системи. Інтеграційна система освіти, науки і виробництва в сучасному інформаційному просторі: матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (Тернопіль, 29–30 квітня 2014 р.). Тернопіль: Крок, 2014. С. 148–150.
6. Дорошенко О.Г., Ярмак О.В. Кластеризація банківської системи України та її оптимальні критерії. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». URL: <https://periodicals.karazin.ua/economy/article/view/8046>.
7. Рашкован В., Похідін Д. Кластерний аналіз бізнес моделей українських банків: застосування нейронних мереж Кохонена. Вісник НБУ. 2016. № 12. С. 13–40.
8. Самородов Б.В. Семенов П.В. Аналіз взаємозв'язку показників власного капіталу банків України шляхом вивчення коефіцієнтів кореляції та кластерного аналізу URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/1_57_2017_ukr/17.pdf.
9. Соцкая Ю.И. методологические основы кластерного анализа конкурентоспособности банков Украины. URL: <http://fdk.org.ua/article/viewFile/57261/53747>.
10. Шелепінська І.О., Зомчак Л.М. Кластерний аналіз банківської системи України. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/23403/2/MNK-ME_2017_Shelepinska_I-Cluster_analysis_of_99-102.pdf.
11. Звіт про глобальну конкурентоспроможність країн (GCR). URL: <http://reports.weforum.org>.
12. Щорічник світової конкурентоспроможності (WCY). URL: <http://www.imd.org/>.
13. Звіт про глобальні фінансові центри. URL: <http://www.zyen.com/research/gfci.html>
14. Звіт про глобальний фінансовий розвиток. URL: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBLFINREPORT/0,,menuPK:8816192~pagePK:64168176~piPK:64168140~theSitePK:8816097,00.html>.
15. Звіт щодо глобальної фінансової стабільності МБФ. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsg/>.
16. Analysis of competitiveness in Qatar banking industry. Saeed Al-Muharrami *Journal: Int. J. of Business Innovation and Research*. 2009. Vol. 3. № 2. P. 168–181.
17. Лютий І.О., Солodka О.О. Банківський маркетинг: підручник. К.: ЦУЛ, 2009. 776 с.; The Competitiveness of Banking Industry in Argentina. Tamara Burdisso, Laura D'Amato July 31. 2000
18. Карагодін А.В. Аналіз факторів конкурентоспроможності на російському ринку банківських послуг. Вестник ТИУиЭ. 2010. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/>.
19. Трофимов Д.В. Конкурентоспособность розничных банков URL: <http://uecs.ru/marketing/item/2646-2013-12-21-08-40-38>.
20. World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2016–2017. URL: [http://www.weforum.org/reports?filter\[type\]=Competitiveness](http://www.weforum.org/reports?filter[type]=Competitiveness).
21. The Global Financial Development Report 2016. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/11848>.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Аннотация. Проанализированы подходы к определению конкурентоспособности банковского сектора. Предложен метод самоорганизующихся карт Кохонена для проведения кластерного анализа. Построено четыре кластера банков разных стран, определена их специфика. Доказана необходимость формирования конкурентных преимуществ на основе стратегического управления процессами развития банков.

Ключевые слова: банк, кластер, конкурентоспособность, показатели банковской конкурентоспособности, конкурентные преимущества, метод Кохонена, государственное регулирование.

CLUSTER APPROACH TO ASSESSING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE BANKING SECTOR

Summary. The approaches to determining the competitiveness of the banking sector are analyzed. The method of Kohonen self-organizing maps is proposed for cluster analysis. Four clusters of banks of different countries have been constructed, their specificity has been determined. The necessity of forming competitive advantages on the basis of strategic management of bank development processes is proved.

Key words: bank, cluster, competitiveness, indicators of banking competitiveness, competitive advantages, Kohonen method, state regulation.

Березіна С. Б.
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри страхування,
банківської справи та ризик-менеджменту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Berezina S. B.
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Insurance,
banking and risk management
Kyiv Taras Shevchenko National University

РИЗИКИ НАСТАННЯ ВІКОВОЇ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ

Анотація. У роботі досліджено практичні і теоретичні підходи до управління ризиками у сфері соціального захисту населення пенсійного віку. З'ясовано ставлення суспільства до ризику старості в культурі різних епох. Визначено правовий статус пенсії як соціального й економіко-правового поняття. Встановлено головний чинник, який заважає літнім особам працювати у сфері суспільного виробництва. Виявлено негативний чинник збільшення конкуруючих із пенсійними бюджетних витрат, спрямованих на допомогу компаніям-експортерам, окремим категоріям населення тощо.

Ключові слова: ризики вікової непрацездатності, ризики старості в культурі різних епох, соціальний та економіко-правовий статус пенсії.

Вступ та постановка проблеми. Питання управління соціальними ризиками в зрізі пенсійного забезпечення стало вельми актуальним у всьому світі. Це пов'язано з демографічними чинниками. З другої половини ХХ ст., й особливо в ХХІ ст., населення світу почало зростати бурхливими темпами, наближаючись до 8 млрд. Демографічний вибух був потужнішим, аніж вибух у сфері продуктивності й якості праці. Отже, значна частина населення світу, як і раніше, голодує. До цього населення змінило вікову структуру: воно постарішало.

Водночас у ХХІ ст. світ спіткають глобальні економічні кризи різного походження. З іншого боку, так звана глобалізація призвела до поглиблення економічної диференціації між країнами: бідні стали, за невеликим винятком, ще біднішими.

Усе це призвело до загострення конкуренції між транснаціональними корпораціями, а також між країнами, що, своєю чергою, змусило світове суспільство переглянути норми гуманності по відношенню до старих людей, зокрема шукати нові, менш затратні форми пенсійного забезпечення.

Ті самі проблеми спіткали й Україну. Виняток, здавалося б, становить характер демографічної кризи. Замість вибухового зростання чисельності населення у нас помічається «вибух» її скорочення, але наслідки ті ж самі. Світова економічна криза збіглася з внутрішньою реноваційною і сировинною кризами і посилила їх. Отже, ті самі моральні й економічні питання постали перед українським суспільством, яке всі минулі роки (ще за радянських і царських часів) пасло задніх у цих питаннях.

Ще одна відмінність полягає у такому. Як відомо, причина відносного старіння населення полягає у різкому зменшенні народжуваності. Цей феномен в Україні не пов'язаний із процесом урбанізації, який останні 25 років призупиняється. Усе це ще більше погіршує соціально-демографічну ситуацію.

Отже, питання управління соціальними ризиками в зрізі пенсійного забезпечення населення зараз актуально для України як ніколи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначена тема так чи інакше висвітлюється вітчизняними та іно-

земними вченими. Особливо багато з цього приводу національних нормативно-правових актів. Роботи у цьому напрямі можна розділити на чотири великі групи:

- теоретичні дослідження й опис практики функціонування системи;
- роботи, присвячені старінню населення;
- роботи, присвячені світовій і національній історії пенсійного забезпечення;
- окрему групу становлять праці, присвячені особливостям пенсійного забезпечення за кордоном. Це, зокрема, роботи В.А. Демченко [1], а також безіменні праці [2; 3 та ін.].

Питання, присвячені темі старіння населення, висвітлюють С. Васин [4], В.А. Попов [5], J.D. Rowe, R.L. Kahn [6].

Питання історії пенсійного забезпечення висвітлювали М. Мицай [7], С. Гайдар [8], а також безіменні праці [9–11].

Теорією загальнообов'язкового державного пенсійного страхування займалися П. Боровик [12], О.С. Приймєнко [13], А.В. Литвин [14], В.В. Жернаков [15], С.М. Синчук [16].

Дослідження, виконані іноземними фахівцями, висвітлюють різноманітний спектр проблем, пов'язаних із пенсійним забезпеченням.

Так, Ф. Девіс і Р.М. Ластрал із Великобританії [17] пишуть про загальну кризу у сфері пенсійного забезпечення і розглядають умови підтримки осіб похилого віку з боку їхніх дітей. Автори передбачають негативні політичні наслідки в майбутньому, називаючи їх «битвою поколінь».

У праці, виданої Американською академією актуаріїв [18], розглядається питання розрахунку майбутніх пенсій з урахуванням відстроченої компенсації для роботодавців.

Патріція Кінг із Великобританії [19] також наголошує на кризі пенсійного забезпечення і пропонує зміни в законодавстві щодо стягнення заборгованості з недолугих роботодавців.

У згаданій науковій і нормативній літературі питання, що стосуються пенсійного забезпечення населення, розглядаються кожним автором зі свого погляду. Їй не достає комплексності і системності, саме того, що необхідно вирішувати сьогодні.

Метою роботи є із системних позицій дослідити соціальні, економічні і правові відносини, породжені феноменом пенсійного страхування населення в Україні, дослідити практику і теорію управління ризиками у сфері соціального захисту населення. При цьому поставлені такі завдання:

- проаналізувати соціальну та економічну сутність старості як важливого соціального ризику;
- з'ясувати ставлення суспільства до ризику старості в культурі різних епох;
- визначити правовий статус пенсії як соціального й економіко-правового поняття.

У цьому дослідженні переважно використовується метод класифікації як спосіб осягнення реальності через порівняльне визначення понять і побудови логічної структури масиву знань. Застосовано метод розширення, а саме розширення часткового до загального, розуміння мікро-економічних явищ у макроекономічному ключі.

Результати дослідження.

Старість як соціальний ризик

Різні категорії осіб наражаються на різні соціальні ризики, за якими призначають пенсійне забезпечення. З них головне місце займає ризик настання старості.

Пенсії за старістю відрізняються від інших видів пенсійного забезпечення якісно і кількісно. Якісна відмінність полягає у тому, що ці пенсії надають не окремим нужденним особам, а категорії людей за формальною ознакою – віком. Кількісна відмінність полягає також у масштабі пенсійного забезпечення. Категорія пенсіонерів за віком являє величезну кількість народу, тому на виплату пенсій йде найбільша частина всіх соціальних витрат (приблизно 85%) [12; 13]. Саме пенсії за старістю у всіх країнах розглядають як найбільший тягар для суспільства [8].

Отже, що таке старіння і старість? Які ознаки і причини цього феномену?

Геронтології відомо декілька фізіологічних ознак старіння і, відповідно, декілька теорій старіння. Кожна теорія ставить на чільне місце ту чи іншу ознаку. Найбільш поширеною нині є молекулярна теорія *теломер*.

Згідно з теорією, існують два види молекул ДНК. Один вид молекул має вигляд закрученої спіралі. Організми, які складаються з клітин, що вміщують ці молекули, називають *прокаріотами*. До них належать бактерії та археї (одноклітинні організми, дещо подібні до бактерій). Прокаріоти розмножуються діленням пополам, вони не старіють і живуть вічно (за сприятливих умов).

Другий вид молекул ДНК має вигляд спіралі, кінці якої не з'єднані між собою. Кінці молекули мають «нарости», які захищають її від пошкоджень. Ці «нарости» називають *теломерами*. Організми, які складаються з клітин, що вміщують ці молекули, називають *еукаріотами*. До них належать усі інші організми (вся фіто- і зоосфера), у тому числі людина. Прокаріоти розмножуються діленням пополам, вони не старіють і живуть вічно. Теломери мають властивість час від часу скорочуватися, що спричиняє старіння організму і смерть. Уважають, що протягом життя теломери людини можуть скорочуватися не більше 52 разів.

Отже, фізіологічне старіння плине на молекулярному рівні незалежно від зовнішніх факторів і являє собою головну причину психофізичного і соціального старіння.

Однак скорочення теломер – не єдиний чинник старіння. Старіння людини також залежить від купи зовнішніх чинників: екологічних, умов і способу життя, умов та інтенсивності праці тощо [6].

Старіння – це нелінійний процес. Отже, з часом виникає різке падіння психофізичних можливостей людини. Зазвичай різке зниження психофізичних можливостей людини виникає тричі протягом життя: у 60–65, 70–75 і в 90 років. Осіб у віці 60–74 років називають літніми, у віці 70–90 – старими, а після 90 років – довгожителами [4].

Падіння психофізичних можливостей призводить до зниження працездатності, що, своєю чергою, *знижує конкурентоспроможність працівника, зайнятого в суспільному виробництві*. Саме зниження конкурентоспроможності змушує робітника до припинення праці у сфері суспільного виробництва.

Щоправда, часто існує можливість переходу до менш напруженої праці в тій самій сфері виробництва, що продовжує працездатний вік. Але далеко не всі особи, що досягли пенсійного віку, не витримують конкуренції з працівниками молодшого віку і покидають роботу, тому іноді держава вирішує не сплачувати пенсію працюючим особам, перетворюючи пенсію на різновид соціальної допомоги. Зазвичай таке трапляється, коли держава опиняється у скрутному економічному становищі, з якого вона виходить за рахунок найменш захищених верств населення. Водночас для виходу з економічної скрути держава практикує перерозподіл пенсій між різними категоріями пенсіонерів, породжуючи в суспільстві прихований ейджизм.

Нарешті, існують види праці, де конкурентоспроможність літніх осіб знижується раніше або пізніше означеного віку. Світова практика полягає у тому, що першим призначають пенсію раніше означеного терміну (пенсія «за вислугою років»), а другим призначають на загальних підставах, тобто в 55–65 років.

Однак не всі доживають до того часу, коли призначають пенсію [20]. Отже, *досягнення пенсійного віку становить соціальний ризик*. Ще один ризик становить можливість прожити в пенсійному віці той чи інший термін. Окрім того, разом із фізіологічним існує патологічне (передчасне) старіння організму людини. Цьому сприяють рідкісні генетичні хвороби (наприклад, карликовість), хибні звички (пияцтво, наркоманія), відбування покарання за кримінальні злочини, шкідливі умови праці (наприклад, професія наборщика в типографії) тощо. Фахівці у сфері старіння вважають, що старіння є різновидом хвороби і має бути офіційно включено в перелік хвороб Всесвітньої організації здоров'я. Але поки що цього не сталося.

Ще одна особливість старості полягає у різкому збільшенні ризику захворіти, отримати хронічну невиліковну недугу, тому в деяких країнах існує спеціальна державна програма з лікування пенсіонерів. В Україні подібної програми не існує. Навпаки, необхідність лікуватися підвищує попит на ліки і медичні послуги, що сприяє підвищенню цін. Ситуація погіршується курсовою політикою НБУ щодо обмеження імпорту.

Для всебічного розгляду теми наведемо кількісну оцінку феномену старіння.

Згідно з даними ООН, у 2009 р. чисельність населення світу старіше 60 років становила 737 млн. осіб, що відносно чисельності всього населення (близько 7 млрд.) становить 10,8%. При цьому питома вага осіб похилого віку коливається між 1,9% у Катарі та ОАЕ і 29,7% в Японії. У РФ цей показник становить 22%. В Україні питома вага осіб похилого віку становила: 5,8% – у 1926 р., 18% – у 1989 р., 20,5% – у 2000 р. і 22% – у 2015 р. [21].

За інформацією ООН, Україна займає третє-п'яте місце серед країн світу за рівнем смертності (1,48% – у 2014 р., 1,49% – у 2015 р., 1,44% – у 2017 р.). Згідно з оприлюдненими статистичними даними, смертність стійко зростала з 1965 по 2005 р., після чого почала

зменшуватися. При цьому коефіцієнт смертності у віковій групі 60–69 років удвічі перевищує цей показник у групі 50–59 років. Із причин смертності 80,6% становлять хвороби системи кровообігу і новоутворення. Якщо зіставити показник смертності з економічною динамікою, матимемо таку картину. Економічна криза в Україні розпочалася разом із перебудовою економічних відносин у 1990–1992 рр. і продовжується донині. За цей час економіка країни пододала три кризові ями: в 1999–2000 рр. (системна криза), у 2009 р. (світова фінансова криза), у 2015 р. (реноваційна криза). У 2016 р. розпочалося повільне зростання економіки. Але навіть у 2017 р. ВВП не досяг рівня 2014 р. і дуже відстає від рівня 1990 р. [22]. Отже, зменшення рівня смертності припало саме на кризові роки, що не має наукових пояснень, адже від'ємне співвідношення між рівнем смертності і економічною динамікою, притаманне Україні (і частково РФ), не притаманне більше жодній країні світу [22; 23].

Водночас за рівнем народжуваності Україна займає 182-е місце в світі (1,072%, за даними ЦРУ). За даними Держстату [23], на 2016 р. кількість померлих перевищувала кількість живонароджених на 186 594 особи, у тому числі кількість померлих у віці 60 років і старше перевищувала кількість живонароджених на 62 880 осіб. При цьому міграційний баланс країни позитивний (річний притік більший відтоку на 10 620 осіб) [23]. За цими показниками населення країни має зменшуватися й одночасно омолоджуватися. Однак статистика дещо суперечить логіці: населення України продовжує повільно старішати за рахунок природного притоку осіб похилого віку (який перевищує зазначену різницю на 62 880 осіб).

Нині в Україні мешкає 9,5 млн. пенсіонерів за віком і ще 4,2 млн. пенсіонерів за іншими ознаками. Водночас у країні налічується 20 млн. зайнятих, з яких близько 13 млн. офіційно працюючих найманих працівників (із них близько 2 млн. працюючих пенсіонерів) і близько 3,5 млн. самозайнятих, більшість з яких є прихованими (тіньовими) найманими працівниками. Загальна офіційна цифра офіційно працюючих становила на 2016 р. 16,3 млн. осіб [22]. Останні 4 млн. працюють у «тіні» [25]. У 2017 р. чисельність платників внесків на пенсійне страхування становила 15,2 млн. осіб.

Загалом разом зі скороченням усього населення скорочується чисельність і старих, і новонароджених. Проте число новонароджених скорочується швидше, ніж число старих. Незважаючи на стійке демографічне старіння, *демографічне навантаження на працююче населення з часом зменшується*: відносно збільшення витрат суспільства на непрацездатних пенсіонерів компенсується зменшенням витрат на непрацездатних дітей. Дійсно, згідно з даними Держстату України, протягом 1990–2007 рр. населення країни у віці до 14 років зменшилося на 4,9 млн., а у віці понад 65 років – збільшилося всього на 1 млн. При цьому в 1990 р. населення віком до 14 років становило 22%, а віком понад 60 років – 12% (разом – 34%); на початку 2007 р. ці пропорції змінилися: 14% і 16% відповідно (разом – 30%). Нині коефіцієнт демографічного навантаження становить близько 42% [24].

Ризик старості в культурі різних епох

Відношення між людьми завжди гуртувалось не на абстрактних принципах, а на доцільності. Навпаки, принципи формувалися з доцільності. Під час різних змін життєвих обставин інерційні принципи приходили в суперечність із лабільною доцільністю, що переводило застарілі принципи в ранг абстракцій. Усе сказане стосується відношення суспільства до осіб похилого віку. У древніх осілих суспільствах старі були на утриманні молодих. При

цьому вони допомагали у вихованні дітей і вели домашнє господарство. Натомість у первісних кочових суспільствах старі були невід'ємним тягарем. Отже, їх, як правило, вбивали або примушували до самогубства. У етнології це явище отримало назву «геронтицид».

До геронтициду суспільство поверталось багато разів і в пізніші часи, під час голоду, наприклад, народи Півночі, що мешкають у тундрі, народи Кавказу, провінції Японії, охоплені голодом у XIX ст., тощо. Із цього приводу існує доступна наукова і художня література [5].

У цивілізованих суспільствах, яким не загрожувало голод, старі люди завжди знаходилися на утриманні своїх дітей. При цьому соціальний статус кожної вікової групи, її вплив у суспільстві продовжує залежати від її економічної продуктивності. Було помічено, що в аграрних суспільствах літні особи мають більш високий статус і служать об'єктом особливої уваги. Навпаки, у суспільстві з високим рівнем урбанізації статус осіб похилого віку нижчий за статус молоді. Це пов'язано з постійним оновленням знань і загальним підвищенням рівня освіти, коли досвід робітників похилого віку втрачає своє значення. Зниження соціального статусу призводить до того, що осіб похилого віку обмежують у тих або інших правах за *формальною ознакою*. Наприклад, в Україні законодавчо заборонено займати посаду державного службовця особам, старшим за 65 років. Особи, старші за 70 років, обмежені в праві отримувати банківські кредити тощо.

Перший відомий приклад, коли люди похилого віку стали перебувати на утриманні держави, – Стародавній Рим часів Юлія Цезаря. Він став виплачувати пенсію відставним військовим. Цей акт мав політичне значення. Приклад Юлія Цезаря так або інакше наслідували королі багатьох держав.

У Росії перші пенсії став призначати Петро I. Вони стосувалися лише морських офіцерів [27–29].

Перші пенсії робочим, які працювали на державних і приватних підприємствах, стали призначати в Німеччині наприкінці XIX ст. Цей акт не тільки звільнював пристарілих батьків від матеріальної залежності з боку дітей, а й водночас полегшував економічний стан їхніх дорослих дітей, працюючих за наймом.

Перша пенсія у СРСР стала призначатися з 1924 р. (через два роки після закінчення Громадянської війни), але вона стосувалася лише викладачів вишів, які досягли 65 років [28].

Із 1932 р. пенсію стали призначати всім робітникам: із 55 років для жінок і з 60 років для чоловіків. Із 1965 р. пенсії стали призначати колгоспникам: спочатку тим, хто досягнув 60–65 років, а починаючи з 1968 р. – тим, хто досягнув 55–60 років. Максимальна пенсія на загальних підставах становила 143 карбованця на місяць. На ці кошти можна було прожити не працюючи і без підтримки з боку дітей [5; 26; 30].

Відношення до пенсійного забезпечення у розвинених країнах світу змінювалося протягом XX–XXI ст. Спочатку вік виходу на пенсію зменшували, а останнім часом почали збільшувати. Так, «із 1950 по 1990 р. вік виходу на пенсію у найбільш розвинених країнах знизився із 66 до 62 років. Коефіцієнт участі у складі робочої сили осіб у віці 60–64 років у 1960 р. в Бельгії, Нідерландах, Франції перевищував 70%. До середини 90-х років він знизився до 20%» [8]. Проте починаючи з 1981 р. вік виходу на пенсію починає поступово зростати (Німеччина, Греція, Італія, Португалія, Великобританія). У розвинених країнах сьогодні він становить 65–67 років [8].

Найбільш поширені пояснення-виправдання цьому феномену: 1) демографічне старіння населення у резуль-

таті подовження життя; 2) одночасне уповільнення старіння у результаті поліпшення умов життя і праці, що дає змогу особам похилого віку продуктивно працювати у сфері суспільного виробництва.

З іншого боку, це пояснення обминає феномен росту продуктивності праці і зменшення демографічного навантаження на працююче населення у результаті низької народжуваності. Ці чинники самі по собі мали б сприятливо вплинути на динаміку пенсійного забезпечення.

Протилежним чинником слугує тимчасовий бум народжуваності населення, який у післявоєнних роках припав на 1945–1965 рр. Це створило відповідний бум старіння у 2005–2020 рр. [8].

Окрім того, слід зазначити, що ріст продуктивності праці в аграрній сфері не встигає за ростом населення світу. Отже, кількість осіб, уражена голодом (у відсталіх африканських країнах) не зменшується з часом. За даними ООН, кількість голодуючих у світі в 2016 р. досягла 815 млн., або 11%. Шукати доброзичливого відношення до старих осіб у цих країнах не варто.

Ще один чинник, який може впливати на пенсійне забезпечення, – загострення економічної конкуренції. У цих обставинах для підвищення конкурентоспроможності національного бізнесу передові країни фінансують із державного бюджету компанії, що експортують продукцію. Таким чином, ці компанії становлять конкуренцію пенсійній системі. (Виокремлення з бюджету пенсійного фонду не принципово, бо те й інше разом становлять соціальний тягар для бізнесу.)

Нарешті, в останні часи провідні країни стикнулися з напливом малозабезпечених іммігрантів. Це спонукає держави на додаткові витрати, спрямовані на соціальну допомогу іммігрантам. Отже, іммігранти стали конкурентами людей похилого віку.

Сьогодні так чи інакше держава і суспільство ускладнюють соціально-економічне становище осіб похилого віку, посиляючись на доцільність. Більше того, вважають, що тиск на старих мав би бути ще більшим, якби не політичний супротив (посилаються, наприклад, на сильне лобі в парламенті з боку Американської асоціації пенсіонерів тощо [8]).

При цьому соціально-економічне становище літніх людей варіює по країнах світу. Неурядова організація HelpAge International оприлюднила *глобальний індекс старіння* (Global AgeWatch Index 2015), який має відзеркалювати порівняльне становище літніх людей у різних державах. За критерій вибрано такі чинники [31]:

- матеріальна забезпеченість;
- стан здоров'я та якість медичних послуг;
- зайнятість та освіта;
- якість життя старих людей у цілому.

За цим індексом Україна займає 72-е місце з 96 країн світу. При цьому РФ займає 65-е місце, Індія – 71-е, Молдова – 73-є, Індонезія – 74-е, Греція – 79-е місце.

Цікаво порівняти бруто-видатки Пенсійного фонду України (виплата пенсій, адміністративні витрати тощо) з макроекономічним показником «кінцеві видатки домашніх господарств». У 2016 р. валюта балансу бюджету Пенсійного фонду становила 254 млрд. грн. [32], а кінцеві споживчі витрати домашніх господарств – 1 544 млрд. грн. [33]. Отже, частка споживчих витрат пенсіонерів у витратах усього суспільства становить 16%. Чи є ця величина непосильним тягарем для суспільства, питання не економічне, а філософське.

Таким чином, було всебічно обговорено феномен старості й старіння як психофізичну підставу для створення спеціальної системи широкомасштабної соціальної допомоги, основу якої становить пенсійна система.

Пенсія як соціальне та економіко-правове поняття

Дослідження пенсійної системи починається з визначення поняття «пенсія». Пенсія – вид соціальної допомоги, допомоги суспільства тій його частині, котра опинилась у ризиковій ситуації.

Від інших видів соціальної допомоги пенсію відрізняють такі особливості:

- 1) допомогу надають переважно в грошовій формі;
- 2) допомогу надають переважно протягом довгого терміну;

3) допомогу надають переважно тим особам, які працювали (служили), або родичам осіб, що працювали (служили); Серед трударів перевагу в отриманні пенсії надають тим, хто працював у сфері суспільного виробництва або служив на громадській (державній) службі;

4) матеріальне забезпечення переважно надається в обсязі, достатньому для придбання «товарів існування» – речей і послуг (у тому числі культурно-розважальних, медичних, транспортних тощо). Згідно зі ст. 46 Конституції України, «пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму» (щоправда, у Законі не сказано, яким умовам має задовольняти «прожитковий мінімум»);

5) допомогу надають переважно за *формальною ознакою* незалежно від матеріального стану пенсіонера, можливості працювати.

Формальною ознакою вважають:

- ризик постаріти (або стати неконкурентоспроможним працівником у середньому віці);
- ризик стати інвалідом;
- ризик утратити годувальника.

Саме ці ризики відповідають переліку відмінностей, які визначають пенсію як поняття, і саме ці ризики прописані в таких міжнародних актах, як Європейський кодекс соціального забезпечення і Преамбула до статуту МОП. Ті ж самі чинники слугують підставою для виплати пенсії згідно з українським законодавством.

Однак наше законодавство розглядає термін «пенсія» більш розширено, ніж відповідне поняття. З правового погляду пенсією вважають будь-які грошові виплати з інституції, створеної відповідно до законодавства під назвою «пенсійний фонд». Правовий погляд, з одного боку, конкретизує умови виплати пенсій, з іншого – розмиває це поняття численними винятками. Так, окрім сказаного вище, згідно із законодавством:

- 1) допомогу можуть надавати і в негрошовій формі: у вигляді послуг під час поховання пенсіонера;
- 2) грошову допомогу можуть надавати й одноразово;
- 3) допомогу можуть надавати й тим, хто не працював (служив), але потребує її за станом здоров'я і нужденністю;
- 4) матеріальне забезпечення може надаватися і в обсязі, недостатньому для придбання «товарів існування». Особі можуть виплачувати третю частину пенсії, яку надають на загальних підставах;

5) тому, хто не працював, допомогу можуть надавати залежно від його матеріального стану.

Між тим слід відрізнити поняття пенсії від поняття соціальної допомоги. Соціальна допомога надається всім, хто її потребує, незалежно від індивідуальних внесків. Пенсія надається також усім, хто її потребує, але її розмір залежить від індивідуальних внесків.

У підсумку можна стверджувати, що пенсія як соціальне й економіко-правове поняття є одним із видів соціальної допомоги суспільства тій його частині, котра опинилась у ризиковій ситуації через ризики постаріння, інвалідності, втрати годувальника.

Висновки. Аналіз соціальної та економічної сутності ризиків старіння населення дав змогу встановити, що головним чинником, який заважає працювати у сфері суспільного виробництва, виступає не само по собі зниження психофізичного стану літніх осіб, а зниження їхньої трудової конкурентоспроможності. Наприклад, судді виходять на пенсію у 62 роки, а балерини – у 37. Щоправда, нині в Україні цей термін подовжено до 55 років. (У РФ балетні танцюристи виходять на пенсію у 35).

Спроможність суспільства утримувати старих людей залежить не стільки від демографічних зрушень, спричинених подовженням їхнього віку (тобто «самі винні»), скільки від рівня продуктивності праці в макроекономічному розумінні. Водночас діє такий негативний чинник, як збільшення конкуруючих із пенсійними бюджетних

витрат, спрямованих на допомогу компаніям-експортерам та іммігрантам. У 2016 р. частка споживчих витрат пенсіонерів у витратах усього суспільства становила 16%. Чи є ця величина непосильним тягарем для суспільства, питання не економічне, а філософське.

Поняття «пенсія» слід розглядати як різновид допомоги з боку суспільства тій його частині, котра опинилася у ризиковій ситуації. З юридичного погляду головна особливість пенсійного забезпечення – залежність розміру індивідуальної пенсії від суми минулих відрахувань у державну казну (чи по лінії держбюджету, чи по лінії пенсійного фонду).

Забезпечити гідну пенсію з настанням вікової чи трудової непрацездатності літніх осіб населення можуть лише наполеглива праця і рівень економічного розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Демченко В.А. Пенсионная система Чили. 2018. URL: ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/19609/1/194-195.pdf.
2. Социальные льготы для эмигрантов в США. 2018. URL: <http://www.forumdaily.com/na-kakie-posobiya-mozhno-rasschityvat-v-ssha/>.
3. Социальные пособия для эмигрантов в Германии. 2018. URL: selfmadetrip.com/sotsialnyie-posobiya-v-germanii-pravda-i-mifyi/.
4. Васин С. Демографическое старение и демографический дивиденд. 2008. URL: studfiles.net/preview/399739/.
5. Попов В.А. Геронтицид. 2018. URL: knowledge.su/g/gerontitsid-
6. Старение (биология). 2018. URL: ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0.
7. Мицай М. Право на пенсійне забезпечення в умовах соціальної держави: поняття, ознаки, тенденції розвитку. Трудове право. 2017. № 10. URL: pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/10/20.pdf.
8. Гайдар Е. История пенсий. 2004. URL: pfr.pba.su/Content/Read/94.
9. История возникновения пенсии. 2018. URL: libraryno.ru/1-1-istoriya-vozniknoveniya-pensii-sovrpensist/.
10. История возникновения пенсии. 2018. URL: studbooks.net/1036920/pravo/istoriya_vozniknoveniya_pensii.
11. Мировая история пенсии. 2018. URL: yablor.ru/blogs/mirovaya-istoriya-pensii/2324330.
12. Боровик П., Козлова І., Кондратюк С. Проблеми виконання бюджетів вітчизняних соціально-пенсійних фондів. 2018. URL: oldconf.neasmo.org.ua/node/1729.
13. Приймченко О.С. Соціальні ризики в солідарній пенсійній системі України. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 4. Т. 1.
14. Литвин А. В Украине появится новый «налог» и вторая пенсия: Кабмин готовит пенсионную революцию. 2018. URL: www.obozrevatel.com/economics/v-ukraine-poyavayatsya-novyy-nalog-i-vtoraya-pensiya-kabmin-gotovit-pensionnuyu-revolutsiyu.htm.
15. Жернаков В.В. Пенсійне забезпечення. Харків: Академія України ім. Ярослава Мудрого, 2013. URL: ibrary.nlu.edu.ua/poln_text/posibniki_2013/Pr_0025.pdf.
16. Синчук С.М. Теорія соціального ризику за правом соціального забезпечення. Право України. 2003. № 3.
17. Davis Ph. and Lastral R.M. Pension provision, care and dignity in old age. Legal and economic issues. 2016. URL: www.brunel.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0011/466670/1606.pdf.
18. Fundamentals of Current Pension Funding and Accounting For Private Sector Pension Plans An Analysis by the Pension Committee of the American Academy of Actuaries. 2004. URL: www.actuary.org/pdf/pension/fundamentals_0704.pdf.
19. King P. The Preventable Demise of Defined Benefit Pension Provision? 2017. URL: www.ictu.ie/download/pdf/congress_pensions_briefing_paper.pdf.
20. Таблиці народжуваності, смертності та очікуваної тривалості життя. К.: Державна служба статистики України, 2017. URL: www.ukrstat.gov.ua.
21. Населення України: Імперативи демографічного старіння. К.: АДЕФ-Україна, 2014. URL: Documents/2014_Naselennya.pdf.
22. Україна в цифрах 2016. Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України, 2017. URL: www.ukrstat.gov.ua.
23. Природний рух населення за 2016 рік. Статистичний бюлетень. К.: Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
24. Вікова структура населення України. 2018. URL: uk.wikipedia.org/wiki/Вікова_структура_населення_України.
25. Удосконалення методики розрахунку рівня тіншової економіки шляхом запровадження методу розрахунку на основі оцінки тіншової зайнятості (тіншових доходів населення). (Звіт про науково-дослідну роботу); кер. Б.Н. Щукін. К.: НДЕІ, 2012.
26. Еволюція ставлення суспільства і держави до старості та людям похилого віку. 2018. URL: funeralportal.ru/library/1061/44945.html.
27. История возникновения пенсии. 2018. URL: libraryno.ru/1-1-istoriya-vozniknoveniya-pensii-sovrpensist/.
28. История возникновения пенсии. 2018. URL: studbooks.net/1036920/pravo/istoriya_vozniknoveniya_pensii.
29. Мировая история пенсии. 2018. URL: yablor.ru/blogs/mirovaya-istoriya-pensii/2324330.
30. Отношение к старости в разных культурах. 2018. URL: hello-freud.ru/9074.
31. Global AgeWatch Index 2015. URL: www.ageinternational.org.uk/Documents/Global_AgeWatch_Index_2015_HelpAge.pdf.
32. Бюджет пенсійного фонду України на 2016 рік. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/190-2016-%D0%BF/print1515790007853368.
33. Національні рахунки України за 2016 рік. К.: Державна служба статистики України, 2018.

РИСКИ НАСТУПЛЕНИЯ ВОЗРАСТНОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ

Аннотация. В работе исследованы практические и теоретические подходы к управлению рисками в сфере социальной защиты населения пенсионного возраста. Выяснено отношение общества к риску старости в культуре разных эпох. Определен правовой статус пенсии как социального и экономико-правового понятия. Установлен фактор, который мешает пожилым лицам работать в сфере общественного производства. Выявлен негативный фактор увеличения конкурирующих с пенсионными бюджетных расходов, направленных на помощь компаниям-экспортерам, отдельным категориям населения и тому подобное.

Ключевые слова: риски вековой неработоспособности, риски старости в культуре разных эпох, социальный и экономико-правовой статус пенсии.

RISKS OF OFFENSIVE OF AGE-OLD NONOPERABILITY

Summary. The paper investigates practical and theoretical approaches to risk management in the field of social protection of retirement age population. The relation of society to the risk of old age in culture of different epochs is revealed; defined legal status of the pension as a social and economic and legal concept. The main factor that prevents elderly people from working in the field of social production is established. The negative factor of increase of competing with pension budget expenses, aimed at the help of exporting companies, separate categories of the population, etc. was revealed.

Key words: risks of age-old nonoperability, risks of old age in the culture of different epochs, social and legal status of pension.

УДК 331.556.2:36:330.131.7

Бідак В. Я.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу
соціально-гуманітарного розвитку регіону
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України*

Bidak V. Ya.

*PhD in Economics, Senior Researcher,
State Institution «Institute of Regional Research named
after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine»*

СОЦІАЛЬНО-ЗАХИСНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ В УМОВАХ ПІДВИЩЕНОЇ РИЗИКОГЕННОСТІ СУСПІЛЬСТВА

Анотація. Висвітлено ключові проблеми інтеграції внутрішньо переміщених осіб, зокрема забезпечення досягнення необхідних стандартів їх соціального захисту та вироблення механізмів допомоги. Застосовуючи соціологічну методику інформаційного відстежування інтеграційних процесів, здійснено діагностику соціального самопочуття різних за соціальним статусом категорій внутрішньо переміщених осіб, досліджено об'єктивні оцінки та суб'єктивні вимоги до змісту, якості і «масштабів» соціальних потреб, а також виявлено індикатори міграційної ризикогенності. На основі моніторингового зрізу результатів спеціально організованого соціологічного дослідження інтегрованості мігрантів у приймаючий соціум визначено першочергові завдання, що ставляться перед державними та регіональними органами влади: забезпечення переселенців житлом, речами першої необхідності, сприяння у працевлаштуванні, гармонізації соціогуманістичних референтів. Показано, що регулювання міграційної поведінки населення на регіональному рівні вимагає оперативних зрушень у разі виявлення наслідків вимушеної міграції в контексті підвищеної ризикогенності суспільства. Результати обстеження можуть послужити аналітичним матеріалом для обґрунтування рекомендацій під час розроблення соціальних програм підтримки внутрішньо переміщених осіб на регіональному рівні.

Ключові слова: вимушена міграція, внутрішньо переміщені особи, інтеграція, соціальна захищеність мігрантів, ризикогенність, міграційні ризики.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах українська міграція як характерна риса способу життя значної частини економічно і соціально активного населення є потужним чинником руху суспільства до утвердження нових соціальних стандартів життєдіяльності виходячи з

євроінтеграційної орієнтації держави. Міграційна активність населення стимулює не тільки економічну, а й соціогуманістичну функцію усталеного розвитку як країни у цілому, так і її регіональних суспільних систем. Однак різке зростання обсягів міграційних потоків в Україні,

спричинених факторами екзогенної та ендегенної дії, зокрема політичного, економічного, соціального характеру, рефлексуються у сприйнятті міграційної активності як певного виду соціального захисту населення від наростаючої ризикованості в суспільстві. У цьому сенсі результатом ефектом бачень, дій та узгодженості чи співпраці державних, регіональних, місцевих, а також міжнародних ініціатив щодо соціального захисту та безпеки мігрантів у полі підвищеної ризикованості є потенційні можливості для задоволення інтеграційних потреб такого виду мігрантів, як внутрішньо переміщені особи (ВПО). Йдеться про необхідність наукового обґрунтування закономірностей та особливостей формування, територіальної організації і розвитку соціально-економічної захищеності мігрантів як системи та вироблення новітніх механізмів її забезпечення, особливо після політичних подій 2013–2014 рр., пов'язаних з анексією Криму і окупацією Донбасу, втратою у цих регіонах 18% населення і 20% ВВП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий інтерес, що стосується дослідження феномену міграції в теоретико-методологічному, методичному та суто прикладному аспектах, останній час фокусує прискіпливу увагу до виявлення її проблем у зарубіжних і вітчизняних науковців. Зокрема, дослідницькі вектори аналізу міграційних політик держав, пошук раціональних моделей їх регулювання та оптимізації знаходимо в працях Д. Беррі, Д. Боргес, К. Кельстадлі, Д. Массей, В. Охель, П. Качмарика та ін. Наукові розвідки щодо української міграційної ситуації, котрі затребувані необхідністю оцінки та прогнозного передбачення міграційного профілю України в контексті її викликів та міліарних загроз, здійснюють О. Власюк, П. Гайдуцький, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, С. Пирожков, О. Позняк, І. Прибиткова, М. Романюк, Л. Шаульська та ін. Проблемам вимушеної міграції, її соціально-економічній проблематиці, інтеграційним, рееміграційним, соціокультурологічним виявам присвячують свої напрацювання У. Садова, Л. Семів, М. Кравченко, Н. Філіппова, М. Біль, О. Риндзак та ін. Питання ідентифікації, упередження, мінімізації ризикованості міграційних переміщень досліджують В. Горбулін, С. Пирожков, Д. Демчук, О. Макаров та ін.

Однак у зв'язку із ситуацією, яка склалася в Україні, різко зросла кількість дослідницьких запитів стосовно розв'язання проблем інтеграції внутрішньо переміщених осіб, забезпечення досягнення необхідних стандартів їх соціального захисту та вироблення механізмів допомоги внутрішньо переміщеним особам. Водночас регулювання міграційної поведінки населення на регіональному рівні вимагає також оперативних зрушень у світлі виявів наслідків вимушеної міграції в контексті підвищеної ризикованості суспільства, зокрема корекцію безпекового забезпечення інструментів її реалізації. Це стосується також удосконалення механізмів діагностики, моніторингу міграційних змін щодо ідентифікації ознак міграційних ризиків та чинників їх утворення, рівня генерування міграційного потенціалу ВПО, рівня його реалізації у приймаючому соціумі.

Метою статті є висвітлення соціально захисних проблем інтеграції внутрішньо переміщених осіб в умовах підвищеної ризикованості суспільства через вибрані критерії її мінімізації, зокрема забезпечення зайнятості, гідних побутових умов, соціальної захищеності ВПО.

Результати дослідження.

Дані оперативної інформації Міністерства соціальної політики України засвідчують, що станом на 21 травня 2018 р., за повідомленнями структурних підрозділів соціального захисту населення обласних та Київської міської

державних адміністрацій, узято на облік 1 506 476 переселенців, або 1 231 136 сімей із Донбасу і Криму [1]. Зазначені внутрішні міграційні переміщення суттєво напружують ринок праці в приймаючих регіонах, що позначається на подальших міжрегіональних переміщеннях та перерозподілі переселенців. Так, за даними офіційних статистичних джерел, у регіонах країни впродовж 2014–2017 рр. спостерігається значний міграційний приплив вимушених переселенців, передусім у м. Київ та Київську область, а також найбільше у міста Харківської, Одеської та Львівської областей. Загалом фіксується збільшення населення у цих адміністративно-територіальних одиницях в обсягах 5,0–6,4% [2; 3].

Зазначимо, що, згідно з керівними принципами Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН), особи, переміщені всередині країни, визначаються як люди або групи людей, які були змушені рятуватися втечею або покинути свої будинки чи місця проживання, щоб уникнути наслідків збройного конфлікту, ситуації загальної насильства, порушень прав людини або стихійних лих чи техногенних катастроф, і які не перетнули міжнародно визнаний державний кордон країни [4]. А узагальнена фахова оцінка безпекового середовища (відображена в Концепції розвитку сектору безпеки й оборони України) засвідчує, що найбільш актуальними у середньостроковій перспективі залишатимуться загрози, викликані агресивними діями Росії, що здійснюються передусім для виснаження української економіки і підриву суспільно-політичної стабільності; розпалювання міжетнічної, міжконфесійної, соціальної ворожнечі і ненависті, сепаратизму і тероризму, підтримки маріонеткових квазідержавних утворень на тимчасово окупованій території частини Донецької та Луганської областей; порушення функціонування органів державної влади, органів місцевого самоврядування та блокування важливих об'єктів промисловості й інфраструктури [5]. Отже, кризові явища у національній економіці, неефективність антикризових заходів, що призводять до виснаження фінансових ресурсів держави, обмежують її можливості щодо фінансового забезпечення реалізації державної політики національної, зокрема міграційної, безпеки.

На цьому тлі складність інтеграції мігрантів у приймаючий регіон-соціум позначається наявністю низки проблем, хоча б таких як: відсутність адекватної для сьогодення стратегії модернізації українського суспільства, яка б урахувала новітні міграційні ризики [6] та позитивні міграційні ефекти; проблема законодавчого і виконавчого узгодження функцій та заходів різних інституцій політики інтеграції мігрантів; суттєве обмеження бюджетних ресурсів на підтримку заходів окремих напрямів як загальнонаціональної соціальної та економічної, так і міграційної політики у державі, зокрема політики інтеграції мігрантів у приймаючий соціум; проблема статистичного та облікового забезпечення та супроводу міграційних процесів; побудова єдиної моніторингової системи діагностики ефективності соціально-захисних аспектів міграційної політики [7, с. 5–7].

Застосовуючи соціологічну методику інформаційного відстежування (моніторингу) соціально-захисних процесів під час інтеграції мігрантів у приймаючий соціум, з допомогою якої здійснюється діагностика соціального самопочуття різних за соціальним статусом (рівнем, якістю життя) категорій внутрішньо переселених осіб, досліджуються об'єктивні оцінки та суб'єктивні вимоги до змісту, якості і «масштабів» соціальних потреб, а також характеристики реального стану соціального захисту мігрантів, виявляються тенденції емоційно-поведінкового реагування за дефіциту захисту тощо.

Особливості реалізації такого моніторингу можна навести на прикладі соціологічного анкетного обстеження проблем інтеграції внутрішньо переміщених осіб в Україні через вибрані критерії мінімізації ризикогенності, зокрема: забезпечення зайнятості та гідних побутових умов, соціальної захищеності, соціокультурної облаштованості, нейтралізації соціальної напруженості, стабілізації соціально-психологічного стану тощо. Таке анкетне обстеження ВПО було здійснене за участю автора робочою групою відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України» разом із працівниками Міжнародного благодійного фонду «Карітас України» у 2015 р. в окремо вибраних регіонах України. Дослідження охоплювалися повнолітні особи, що покинули місця свого постійного проживання у зв'язку з мілітарним конфліктом та окупацією Донбасу і зверталися з потребами допомоги до регіональних організацій фонду (члени багатодітних сімей, особи поважного віку, неповносправні громадяни чи їхні опікуни тощо). Масив опрацьованої вибірки становив близько 600 анкет із Волинської, Донецької, Запорізької, Івано-Франківської, Львівської, Одеської, Харківської областей та м. Києва. Для порівняльного аналізу дослідження проводилося у регіонах із найвищою (Харківська, Донецька обл.) і найнижчою (Івано-Франківська, Львівська обл.) частками ВПО у загальній чисельності населення областей [8].

Результати, наприклад, одного з блоків обстеження, що стосувалося трудозабезпечення мігрантів (за квотним методом) свідчать, що із загального масиву опитаних найбільший відсоток становили ті, що шукають місце праці – 41,4%. Серед влаштованих за різними видами діяльності число фіксованих повідомлень про особисте працевлаштування досягає 18,8% опитаних, 15,8% доглядають дітей (дитину) та 15,4% проанкетованих громадян не включаються до пошуку роботи через поважний вік або інвалідність. Що стосується молодшої категорії внутрішньо переміщених осіб, то близько 4% із тих, хто дав відповідь на зазначене питання, підтверджують свою участь у навчальному процесі на нових теренах перебування (табл. 1).

Для обстеження фахової розбіжності внутрішніх переселенців під час облаштування на теперішньому місці праці респондентам пропонувалося оцінити відповідність нової зайнятості щодо зайнятості на попередньому місці проживання (табл. 2). Так, найбільша частка серед опитаних одразу задекларувала фахову невідповідність теперішньої роботи щодо набутих і застосовуваних фахових знань із попереднього місця праці, отже, вони працюють не за набутим фахом (менше 20% ВПО). Найбільш тривожним фактом виявилось те, що більшість респондентів на час опитування не працевлаштована (трохи більше 60%). Навіть із тих 14,2%, що зуміли влаштуватися на роботу за своїм фахом, 6,3% отримують значно нижчий дохід від попереднього, 7% – практично такий самий, та лише 0,9% мають вищий рівень доходу, що мали до переселення [9]. Одним із дієвих кроків поліпшення працевлаштування переселенців є налагодження ефективної системи їхньої професійної підготовки та перепідготовки. Про готовність до зміни спеціальності, виду діяльності, проходження спеціальних курсів висловилися майже половина опитаних ВПО [10, с. 126].

Одне з питань анкети стосувалося частки соціальної допомоги в структурі доходів внутрішньо переміщених осіб. Опитування виявило таке. Практично п'ята частина респондентів що оселилися, наприклад, у Львівській області, на час опитування зовсім не отримували соціальної допомоги, при цьому 22,3% визначають її як основне джерело своїх необхідних доходів. Із загальної структури доходів у чверті опитаних вимушених переселенців (25,4%) соціальна допомога перевищує половинну їхню частку, натомість у третині опитаних (33,4%) виділена соціальна підтримка переселенців навіть не досягає їх половинного значення [9].

Одержана за допомогою соціального моніторингу інформація, що стосується інтеграції переміщених осіб-мігрантів у приймаючий регіон-соціум слугує основою для задіяння організаційно-програмних важелів та інструментів регулювання їх соціально-економічної захищеності за напрямками: захищеність умов демовідтворення та розвитку; захищеність трудозабезпечення; захищеність життєвого рівня; правове забезпечення соціального

Таблиця 1

Статус поточної зайнятості ВПО, %

Альтернативи	Відсотковий розподіл відповідей
Навчаюсь	3,6
Працюю	18,8
Шукаю місце праці	41,4
Доглядаю дитину (дітей)	15,8
Не працюю і не прагну працювати	1,4
Не шукаю роботи через пенсійний вік/інвалідність	15,4
Інше	3,5

Таблиця 2

Фахова розбіжність ВПО під час облаштування на теперішньому місці праці

Альтернативи	Відсотковий розподіл відповідей
Працюю за тим самим фахом, що й на попередньому місці проживання, але із суттєво нижчим доходом	6,3
Працюю за тим самим фахом, що й на попередньому місці проживання, із суттєво вищим доходом	0,9
Працюю за тим самим фахом, що й на попередньому місці проживання, практично з таким самим доходом	7,0
Працюю не за фахом	17,7
Не працюю взагалі	61,1

захисту як окремої особистості, так і соціального кластера мігрантів.

На основі моніторингового зрізу результатів представлено дослідження, аналізу поліфакторних наслідків вимушеної міграції та пріоритетності заходів із вирішення проблем ВПО (з урахуванням статусу у зайнятості респондентів) [11, с. 39] виділено три найгостріші проблеми вимушених переселенців у різних регіонах України, що ставлять першочергові завдання перед державними та регіональними органами влади: забезпечення переселенців житлом, речами першої необхідності та особливою допомогою у працевлаштуванні. Щодо останнього, то важливим є створення умов для самозайнятості та підприємницької діяльності переселенців; поліпшення їх поінформованості про можливості працевлаштування в окремих регіонах України та за кордоном; надання тимчасових пільг працедавцям щодо працевлаштування ВПО.

Хоча між місцевим населенням та вимушеними іммігрантами не виявлено надмірних соціокультурних, світоглядних суперечностей, більшість із них вибрала для себе модель транзиту. Тобто ВПО сприймають своє перебування у приймаючому регіоні як тимчасове, як очікування можливості повернутися на малу батьківщину або ж знову змінити місце проживання. Цю особливість слід, безперечно, враховувати під час формування системи соціального захисту вимушених переселенців та вирішення їхніх ключових запитів.

Висновки. Діагностика за допомогою спеціально організованого соціологічного моніторингу, передусім, базової соціальної захищеності мігрантів (соціальне забезпечення, соціальна допомога, соціальне страхування), як і прискорення формування спільних цінностей стосовно праці, розвитку людини та реалізації її потенціалу, міжлюдських взаємин допомагатиме досягненню безпеки мігрантів у приймаючому соціумі [12]. Дослідження дало можливість виявити специфічні риси пове-

дінки внутрішніх мігрантів, різний міграційний досвід, ставлення до світоглядних та базових соціогуманістичних референтів (держави, мови, сім'ї, релігії), відмінності соціокультурних орієнтацій, полярність поглядів на майбутнє, найбільш гострі соціально-захисні потреби. Виявлені індикатори дали право стверджувати про особливості налаштування спеціального моніторингу в таких дослідницьких фокусах: опис соціально-демографічного портрету внутрішньо переміщених осіб; дослідження основних індикаторів соціокультурної інтеграції та адаптації ВПО у регіонах України; ідентифікація чинників ризикованості вимушеної міграції. Ефективний розвиток самих механізмів інтеграції мігрантів у приймаючий соціум скеровуватиме політику щодо внутрішньо переміщених осіб у напрямі забезпечення балансу між інтересами місцевих громад та необхідністю створення гідних умов для життя і праці постраждалих осіб.

Встановлені індикатори можуть слугувати основою для типологізації і категоризації різних груп мігруючого населення (безробітні, пенсіонери, студенти, працівники бюджетних установ низької кваліфікації та висококваліфіковані працівники – потенційний ресурс середнього класу) і вироблення диференційованої системи захисних і підтримуючих дій, а отже, заходів, спрямованих на стимулювання і розвиток самозахисної активності мігрантів. Отже, за інформаційну основу в розроблення політики інтеграції мігрантів у регіон прибуття та їх соціальної адаптації, а також під час формування і реалізації регіональної Програми інтеграції мігрантів у приймаючий соціум мають використовуватися результати соціологічних обстежень, за допомогою яких можна визначати основні потреби і мотиви мігрантів та членів їхніх сімей, що в підсумку дасть змогу забезпечити реалізацію нового концептуального підходу до регіональної міграційної політики з розглядом міграційної категорії населення як потенціалу розвитку регіонів.

Список використаних джерел:

1. Обліковано 1 506 476 переселенців / Мінсоцполітики. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/15316.html>
2. Теслюк Р.Т., Селешук Г.П. Сучасні тенденції української міграції та самоорганізації громад мігрантів. Регіональна економіка. 2017. № 4. С. 46–53.
3. Територіальний розвиток і регіональна політика в Україні: Виклики та пріоритети сталого ендogenous зростання регіонів України в умовах сучасних реформ: наукова доповідь / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». Львів, 2018. 159 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
4. Агентство ООН у справах біженців (UNHCR) представництво в Україні. Внутрішньо переміщені особи. URL: <http://unhcr.org.ua/en/2011-08-26-06-58-56/news-archive/2-uncategorised/1293-vnutrishno-peremishcheni-osobi>.
5. Указ Президента України № 92/2016 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 4 березня 2016 р. «Про Концепцію розвитку сектору безпеки і оборони України». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/92/2016>.
6. Multilingual Demographic Dictionary. Second Edition. 1982. URL: <http://ru-ii.demopaedia.org/wiki>
7. Інтеграція мігрантів у приймаючий соціум: соціокультурологічні аспекти модернізаційного розвитку регіону / редкол.: У.Я. Садова, Н.І. Андрусишин, О.Т. Риндзак, В.Я. Бідак; НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». Львів, 2015. 48 с.
8. Актуальні проблеми зайнятості внутрішньо переміщених осіб: регіональний аспект / У.Я. Садова, О.Т. Риндзак, Н.І. Андрусишин. Демографія та соціальна економіка. 2016. № 3(28). С. 171–175.
9. Бідак В.Я. Проблеми трудобезпеки вимушених мігрантів у фокусі їх інтеграції в приймаючий регіон-соціум. Суспільні трансформації і безпека: людина, держава, соціум: матеріали доп. Всеукр. наук.-практ. конф. (Львів, 11 червня 2015 р.); редкол.: Л.І. Лелик, У.Я. Садова, О.С. Гринькевич та ін. Л.: Львів. ін-т МАУП, 2015. 241 с.
10. Риндзак О.Т. Соціокультурні аспекти інтеграції внутрішньо переміщених осіб у регіональному вимірі. Регіональна економіка. 2016. № 3(81). С. 120–127.
11. Методичні рекомендації щодо проведення регіонального обстеження внутрішньо переміщених осіб – громадян України / редкол.: У.Я. Садова, О.С. Матковський, О.С. Гринькевич; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». Львів, 2014. 40 с.
12. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_book/Dopovid_Prezudent.pdf

СОЦИАЛЬНО-ЗАЩИТНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ВНУТРЕННЕ ПЕРЕМЕЩЕННЫХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННОЙ РИСКОВЕННОСТИ ОБЩЕСТВА

Аннотация. Освещены ключевые проблемы интеграции внутренне перемещенных лиц, в частности обеспечение достижения необходимых стандартов их социальной защиты и выработки механизмов помощи. Применяя социологическую методику информационного отслеживания интеграционных процессов, осуществлена диагностика социального самочувствия различных по социальному статусу категорий внутренне перемещенных лиц, исследованы объективные оценки и субъективные требования к содержанию, качеству и «масштабам» социальных потребностей, а также выявлены индикаторы миграционной рисковенности. На основе мониторингового среза результатов специально организованного социологического исследования интегрированности мигрантов в принимающий социум указаны первоочередные задачи, стоящие перед государственными и региональными органами власти: обеспечение переселенцев жильем, предметами первой необходимости, содействие в трудоустройстве, гармонизации социогуманистических референтов. Показано, что регулирование миграционного поведения населения на региональном уровне требует оперативных сдвигов при выявлении последствий вынужденной миграции в контексте повышенной рисковенности общества. Результаты обследования могут послужить аналитическим материалом для обоснования рекомендаций при разработке социальных программ поддержки внутренне перемещенных лиц на региональном уровне.

Ключевые слова: вынужденная миграция, внутренне перемещенные лица, интеграция, социальная защищенность мигрантов, рисковенность, миграционные риски.

SOCIAL PROTECTION PROBLEMS OF INTEGRATION OF INTERNALLY DISPLACED PERSONS IN CONDITIONS OF INCREASED RISK-GENERIC SOCIETY

Summary. The key problems of integration of internally displaced persons, including ensuring the achievement of the necessary standards for their social protection and development of assistance mechanisms are highlighted. Applying the sociological method of information tracking of integration processes, diagnosis of social well-being of different social statuses of the categories of internally displaced persons was carried out, objective assessments and subjective requirements regarding the content, quality and "scale" of social needs were researched, as well as indicators of migratory risk-genericity were detected. On the basis of the monitoring cut-off of the results of a specially organized sociological study of the integration of migrants into the receiving society, priority tasks were assigned to the state and regional authorities: provision of settlers with housing, necessities, employment promotion, harmonization of sociohumanistic referents. It is shown that regulation of migration behavior of the population at the regional level requires urgent changes in identifying the consequences of forced migration in the context of increased risk-taking society. The results of the survey can serve as analytical material for substantiating the recommendations for developing of social support programs for internally displaced people at the regional level.

Key words: forced migration, internally displaced persons, integration, social protection of migrants, risk-taking, migratory risks.

УДК 657.633.5:336.226.332

Білобровенко Т. В.

*старший викладач кафедри аудиту та економічного аналізу
Національного університету ДФС України*

Belobrovenko T. V.

*senior assistant at Audit and economic analysis Department
National university of State Tax Service of Ukraine*

ДОДАНА ВАРТІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Анотація. У статті досліджено категорію доданої вартості, дано її економічне визначення, погляди науковців та авторське бачення. Доведено, що наявний ПДВ не є податком саме на додану вартість, фактично він є податком на загальну вартість товару, оскільки об'єктом оподаткування є вартість товару, тому для приведення у відповідність понятійній базі необхідно уточнити дану категорію і дати її визначення у Податковому кодексі.

Ключові слова: податок на додану вартість, додана вартість, об'єкт оподаткування.

Вступ та постановка проблеми. Податок на додану вартість (далі – ПДВ) – це один із найбільш розповсюджених податків у світі, але водночас він є складним та суперечливим. В Україні він замінив податок з обороту та податок із продажу і став відігравати провідну роль у формуванні доходної частини державного бюджету.

Характерною рисою сплати ПДВ є те, що до бюджету сплачується не вся нарахована сума виходячи з оборотів

по реалізації, а лише різниця між нарахованою сумою і сумою ПДВ, яка оплачена або підлягає сплаті конкретним платником під час купівлі сировини, матеріалів, товарів, робіт, послуг. Це забезпечує оподаткування не всіх оборотів, а лише величини вартості, що додається до закупівельних цін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ

формування доданої вартості, а також обліку і контролю ПДВ зробили провідні вчені: С. Алексащенко, В. Буряковський, О. Дяковський, Н. Малиш, Н. Манків, К. Пріб та В. Федько. Але поза їхньою увагою залишаються питання формування доданої вартості саме як об'єкта оподаткування податком на додану вартість для цілей бухгалтерського обліку і контролю та необхідності відображення цієї категорії у Податковому кодексі України.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до категорії доданої вартості.

Результати дослідження.

ПДВ є одним із різновидів універсальних акцизів, який нараховується та сплачується до бюджету на кожному етапі руху товару від виробника до кінцевого споживача.

Додана вартість як об'єкт оподаткування ПДВ – це вартість, створена в окремій господарській одиниці. Вона може бути визначена двома способами:

– як сума окремих елементів: заробітної плати, нараховань на заробітну плату, амортизації, прибутку, відсотків тощо;

– як різниця між вартістю реалізованої продукції та вартістю сировини, матеріалів, послуг виробничого характеру тощо, придбаних в інших суб'єктів господарювання. Однак у вітчизняних бухгалтерських регістрах не передбачений порядок відображення розміру доданої вартості, що ускладнює методику обчислення податку і потребує відповідної інформаційної бази з ПДВ, спеціальної системи обліку та контролю.

Елементами податку на додану вартість є платники ПДВ, база оподаткування, ставки податку, податкове

зобов'язання, податковий кредит, об'єкт оподаткування, бюджетне відшкодування, податкові пільги, податкова звітність [1].

Нарахування та стягнення ПДВ потребує чіткого визначення доданої вартості, тобто об'єкта оподаткування. Розглянемо підходи до трактування категорії «додана вартість».

Під додану вартістю слід розуміти приріст вартості продукту, виробленого підприємством, до вартості використовуваних ним у виробництві матеріальних ресурсів. З одного боку, цей показник відображає додану на підприємстві вартість без урахування попередніх витрат, а з іншого боку, додана вартість являє собою валовий дохід виробника, призначений для оплати факторів виробництва, що використовуються.

Додана вартість, за своїм обсягом наближається до заново створеної вартості, яка вироблена в конкретній господарській структурі.

Додана вартість за своїм економічним змістом є частиною повної вартості товару і включає у себе такі складники: матеріальні витрати (вартість витрачених у виробництві сировини і матеріалів, послуг виробничого характеру, які формують собівартість продукції); заробітна плата (заробітна плата за окладами, премії, матеріальна допомога, компенсаційні виплати); відрахування на соціальні заходи; амортизація (сума нарахованої амортизації основних засобів, які задіяні в процесі виробництва товарів, робіт, послуг); прибуток. Перший складник не залежить від зусиль товаровиробника, тому він суто арифметично включається у ціну товару. Наступні складники (заробітна плата, прибуток, відрахування на соціальні заходи та амортизація) є доданою вартістю, оскільки вони є тими частинами повної вартості товару, які створюються на конкретному етапі в процесі виробництва товару.

Більш детально створення доданої вартості і розрахунок суми ПДВ показує В.В. Буряковський на рис. 1 і в табл. 1.

У момент кожного акта кулівлі-продажу податок нараховується за стандартною ставкою, а фактично сплачується у сумі, яка зменшена на величину ПДВ, що сплачена на попередній стадії (ці величини показано в табл. 1, у графі 8). Кінцевий користувач сплачує товар за ціною, яка збільшена на всю суму платежів ПДВ, але авансованих на попередніх стадіях виробництва і руху товару [2].

Як бачимо, у платника податку (юридичної особи) додана вартість

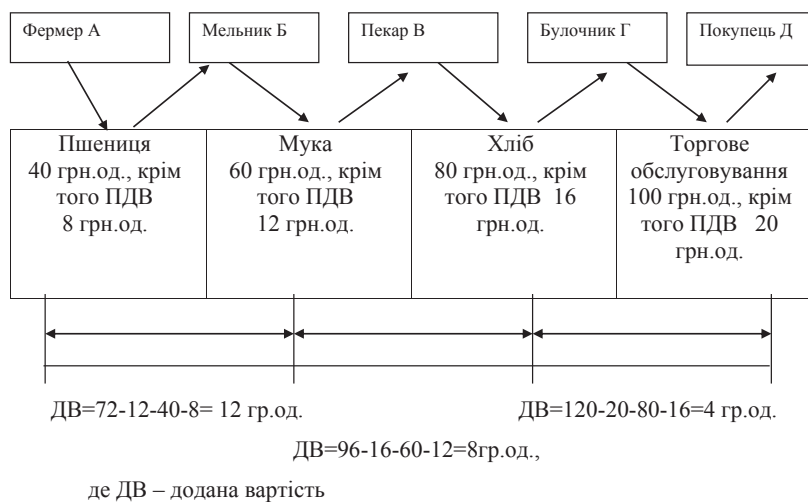


Рис. 1. Створення доданої вартості як об'єкта оподаткування

Джерело: складено за [2]

Таблиця 1

Підприємство	Вартість придбання з врахуванням ПДВ	в т.ч. відноситься на собівартість	Додана вартість	Вартість реалізуємої продукції	ПДВ 20%	Виставляється рахунок покупцю	Раніше сплачений податок	Вноситься в бюджет (гр. 6-гр.8)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фермер	-	-	40*	40	8	48	-	8
Мельник	48	40	12	60	12	72	8	4
Пекар	72	60	8	80	16	96	12	4
Булочник	96	80	4	100	20	120	16	4
Покупець	120	-	-	-	-	-	-	20**

* Без урахування витрат фермера.

** Сума податку, яку сплачує покупець у ціні товару.

Джерело: складено за [2]

обраховується як різниця між загальною сумою продажу і загальною сумою закупки від усіх інших господарських одиниць, які самі є платниками ПДВ. Об'єкт оподаткування – додана вартість – створюється усіма незалежними учасниками виробничо-комерційного процесу. Якщо уявити собі підприємство як єдине ціле із закінченим виробничо-торговельним циклом (від власної сировини і виробництва виробничого обладнання до реалізації готової продукції), то повна вартість продукції, що реалізується, була б результатом власної діяльності такого підприємства, а базою оподаткування стала б величина чистої суми продажу. У нашому прикладі через процес послідовних стадій виробництва і реалізації продукції загальна додана вартість дорівнює вартості останнього продажу кінцевому користувачу без податку на додану вартість.

Для визначення суми ПДВ використовують прямий і обернений методи. Сутність оберненого методу полягає у тому, що для визначення бази оподаткування застосовується вільна (регульована) ціна з ПДВ:

$$BO = BC(PIC) + PDV, \quad (1)$$

де БО – база оподаткування;
ВЦ(РЦ) – вільна (регульована) ціна;
ПДВ – сума податку, обрахована за ставкою 20%.
А сума податку обраховується за формулою:

$$PDV = BO * 20 \% : 120 \% \quad (2)$$

Сутність прямого методу полягає у тому, що підприємство, яке здійснює продаж товарів, визначає вільну (регульовану) ціну без ПДВ виходячи із собівартості, прибутку, мита, акцизного податку, інших податків, тобто база оподаткування визначається за формулою:

$$BO = (C + P) + M + A + IP = BC(PIC), \quad (3)$$

де С – собівартість;
П – прибуток;
М – мито;
А – акцизний податок;
ІП – інші податки, які включають у ціну.

А для визначення суми податку використовують формулу:

$$PDV = BO * 20 \% : 100 \% \quad (4)$$

Обрахована за такою формулою сума ПДВ додається до вільної ціни, у результаті чого утворюється ціна продажу.

Тобто, відповідно до чинного податкового законодавства, як видно з рис. 1, ПДВ на кожному етапі нараховується за стандартною ставкою (20%) і фактично виплачується у сумі, зменшеній на величину податку, що сплачена на попередній стадії руху товару.

Отже, кінцевий споживач купує товар за ціною, збільшеною на всю суму платежів ПДВ, які були сплачені на попередніх стадіях руху товару. Крім того, кожен суб'єкт господарювання, який є учасником процесу «виробництво – споживання», сплачує податок у тому розмірі, наскільки він збільшив вартість сировини і матеріалів, які використовуються ним у процесі господарської діяльності.

Розглядаючи економічну суть ПДВ, необхідно відзначити, що об'єкт та база оподаткування ПДВ можуть відрізнятися від доданої вартості. Це пояснюється тим, що використовуються різні варіанти визначення ПДВ, які передбачають використання різних принципів його формування та різних методик обчислення.

Проте, розглядаючи економічну природу податку на додану вартість, зокрема суть доданої вартості, яка, своєю чергою, є об'єктом оподаткування, необхідно відзна-

чити певну невідповідність поняття доданої вартості та поняття об'єкту та бази оподаткування. Так, відповідно до Податкового кодексу (п. 185.1), об'єктом оподаткування є операції платників податку з:

а) постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України, у тому числі операції з безоплатної передачі та з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору), на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також із передачі об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу/орендарю;

б) постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;

в) ввезення товарів на митну територію України;

г) вивезення товарів за межі митної території України;

е) постачання послуг із міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом [1].

Щодо доданої вартості, то її визначення відсутнє у Податковому кодексі.

З погляду економічної теорії додана вартість створюється робочою силою та засобами праці. Тобто під час формування доданої вартості необхідно враховувати лише суму валового доходу суб'єкта господарювання. Звідси випливає, що твердження про те, що заробітна плата, відрахування на соціальні заходи, амортизація є складниками доданої вартості, є некоректним, адже, відповідно до класичної теорії вартості, вищенаведені складники є засобами праці, а засоби праці не можуть бути доданою вартістю, оскільки фактично вони формують вартість товару. Звідси можна зробити висновок, що доданою вартістю у виробництві повинен бути плановий валовий прибуток, у торгівлі – торгова націнка, адже її додають до ціни товару.

Сьогодні не існує єдиного підходу до трактування терміну «додана вартість» (табл. 2). Теоретичні основи доданої вартості були сформовані ще за часів класиків економічної науки. Існує два протилежних погляди на трактування цієї категорії. Згідно з першим підходом, додана вартість визначалася К. Марксом як різниця між тією вартістю, яку жива праця створює у процесі виробництва, і тією, яку капіталіст оплачує робітнику у формі заробітної плати [3].

В основі другого підходу лежить теорія трьох факторів виробництва, засновником якої є Ж. Сей. Ця теорія передбачає, що за допомогою праці створюється лише певна частина доданої вартості, яка відповідає заробітній платні, прибуток же створюється капіталом (засобами виробництва), а рента – землею [3].

Також додану вартість можна трактувати як поліпшення чи вдосконалення, яке підприємство надає своєму продукту або послугі, перш ніж запропонувати споживачам. Додана вартість використовується для опису випадків, коли фірма бере продукт, який може розглядатися як однорідний, із невеликими відмінностями від продукту конкурента, і надає його потенційним клієнтам з певними змінами, які забезпечують зростання його вартості. Ми вважаємо, що таке визначення доданої вартості є описовим і не надає повної інформації щодо складових елементів, за допомогою яких створюється ця вартість.

Такі підходи до визначення даної категорії у цілому виявляються вірними, однак більшість визначень враховує лише окремі особливості цього податку, а не їх сукупність.

Розмір доданої вартості залежить від значної кількості чинників. На рис. 2 відображено чинники, які, на нашу думку, є найвагомими.

Якщо ж розглядати вплив кожного із зазначених чинників, то він буде таким:

1. Вартість витрачених матеріалів віднімається від виручки від реалізації товару. Якщо зростання вартості витрачених матеріалів супроводжується зростанням ціни товару на суму, що дорівнює вартості витрачених матеріалів, то додана вартість залишається незмінною.

2. Чим вища якість товару, тим вища ціна товару, тим більша різниця між виручкою та витратами на виробництво товару і, як наслідок, більший розмір доданої вартості.

3. Вплив тривалості оборотності оборотних коштів є неоднозначним. Високий ступінь оборотності оборотних

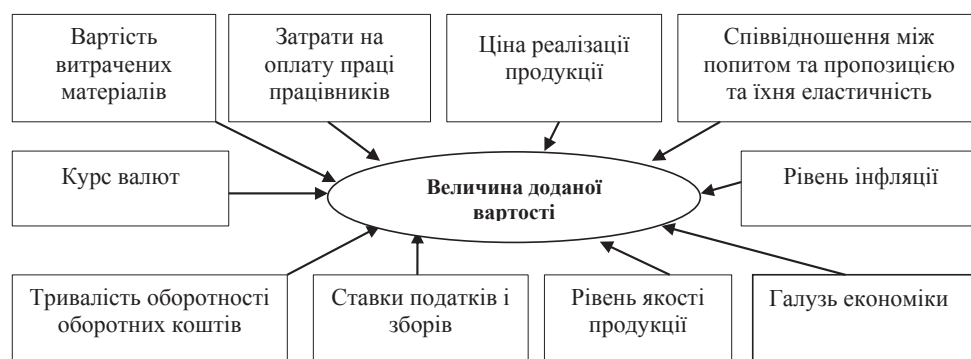


Рис. 2. Чинники, які впливають на величину доданої вартості

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Дефініції категорії «додана вартість»

Джерело, автор	Визначення
С. Алексашенко [4, с. 94]	Додана вартість – різниця між виручкою підприємства від продажу своїх товарів і вартістю придбаних матеріалів, використаних у виробництві
Американський економічний словник [5, с. 33]	Додана вартість – це вартість, яку виробник прирощує до вартості власної сировини і матеріалів або купує (крім праці) перед тим, як реалізувати нову поліпшену продукцію чи послугу
Англійський словник Collins [6]	Додана вартість – це різниця між загальним доходом фірми, галузі і т. д. та загальним обсягом закупівель у інших фірм, галузей і т. д. Сукупність значень доданої вартості у всій економіці (валова додана вартість) являє валовий внутрішній продукт, що економіка отримує
Бізнес-словник [7]	Додана вартість – це вартість проданого товару (наданих послуг) за вирахуванням вартості матеріалів і напівфабрикатів, витрачених на виробництво; дорівнює виручці, яка включає у себе еквівалент витрат на заробітну плату, відсоток на капітал, ренту і прибуток
О. Дяковський [8, с. 13]	Додана вартість визначається як природний об'єкт оподаткування, тобто вартість, створена на даному конкретному етапі руху товару від виробника до кінцевого споживача. ПДВ є формою руху частини доданої вартості, яка створюється на всіх стадіях виробництва та обігу
Інвестиційний словник [9]	Додана вартість використовується у декількох напрямках, щоб указати на певне вдосконалення продукту чи послуги. З одного боку, додана вартість являє собою різницю між вартістю матеріалів, придбаних фірмою, і ціною, за якою він продає товари, у виробництві яких були використані ці матеріали. Як метод управління компанія прагнуть забезпечити зростання доданої вартості у своїй продукції для отримання додаткових конкурентних переваг; додана вартість у цьому сенсі є засобом уникнення комерціалізації і підтримки прибутку
К. Маркс [3]	Додана вартість – це частина новоствореної вартості, яка формується на кожному етапі руху товару від виробника до кінцевого споживача як різниця між валовим прибутком і затратами, понесеними під час виробництва товару
Н. Малиш [10, с. 17]	Додана вартість – це ринкова ціна обсягу продукції, виробленої фірмою, мінус вартість спожитої сировини та матеріалів, придбаних у постачальників
К. Макконнелл, С. Брю [11, с. 154]	Додана вартість – це вартість проданого фірмою продукту мінус вартість сировини та матеріалів, придбаних і використаних фірмою для його виробництва, а також дорівнює виручці, що включає у себе еквівалент заробітної плати, орендної плати, процента та прибутку
Н. Манків [12, с. 52]	Додану вартість характеризує як для окремої фірми, так і з точки зору економіки у цілому. Додана вартість фірми дорівнює вартості виробленої продукції, за вирахуванням вартості куплених нею проміжних товарів. Для економіки у цілому її сума повинна дорівнювати вартості всіх кінцевих товарів і послуг
К. Пріб, В. Федько [13]	Величина доданої вартості розраховується як різниця між вартістю продукції, що реалізується, і вартістю сировини і матеріалів, сторонніх робіт та послуг, використаних у процесі її виробництва або шляхом додавання складових елементів, що характеризують її структуру: заробітної плати з нарахуваннями на неї до фондів соціального страхування, прибутку, амортизації, податків і зборів, що включаються до витрат, сплачених відсотків за кредит
Рішення Президії Торгово-промислової палати України [14]	Додана вартість – це частина вартості декларованих товарів, яка визначається різницею між вартістю декларованої продукції та вартістю використаних для її виробництва імпортованих сировини та матеріалів

коштів може призводити як до зростання, так і до зниження доданої вартості.

4. Зростання розміру заробітної плати, ціни та податків і зборів спричиняє зростання доданої вартості, і навпаки.

5. Чим більшим є попит порівняно з пропозицією на товар, тим більшою є додана вартість. Це пов'язано зі зростанням ціни на товари з підвищеним попитом, оскільки ринок не в змозі забезпечити їх необхідну пропозицію. І навпаки, якщо пропозиція перевищує попит, це призводить до зниження ціни і, як наслідок, доданої вартості.

6. Курс валют та рівень інфляції взаємопов'язані між собою. Ціна товару зростає на інфляційні очікування та можливі коливання валютних курсів, що призводить до зростання доданої вартості.

7. Сировинні галузі характеризуються низькою доданою вартістю.

Дослідження різноманітних поглядів учених до розкриття сутності категорії ПДВ дало можливість обґрунтувати власну думку із цього приводу.

На нашу думку, додана вартість – це вартість, яка створюється на кожному наступному етапі виробництва та реалізації продукції та включає у себе заробітну плату, нарахування на соціальні заходи, амортизацію, фінансові витрати, витрати на рекламу, страхування вантажу, прибуток тощо за вирахуванням вартості придбаних матеріалів, товарів, робіт чи послуг.

Висновки. В Україні ПДВ є основним бюджетоутворюючим податком. На відміну від країн ЄС, де основні надходження забезпечуються податком із доходів фізичних осіб, в Україні цей податок стоїть на першому місці за його фіскальним значенням. Наявний механізм адміністрування ПДВ доводить те, що ПДВ не є податком саме на додану вартість, фактично це є податок на загальну вартість товару, оскільки об'єктом оподаткування є вартість товару. Це доводить і Податковий кодекс України, де відсутнє поняття доданої вартості, тому для приведення у відповідність понятійній базі необхідно уточнити дану категорію і дати її визначення у Податковому кодексі.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 19.07.2018).
2. Буряковський В.В. Налоги. Глава 7. URL: <https://www.twirpx.com/file/192378/> (дата звернення: 19.07.2018).
3. Уллубієва К.К. Розвиток нормативного регулювання бухгалтерського обліку розрахунків за податком на додану вартість в Україні. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2011. № 1. С. 270–274.
4. Алексашенко С. Западноевропейская практика использования налога на добавленную стоимость. Экономические науки. 1991. № 6. С. 94–102.
5. Добавленная стоимость. Сайт Экономического словаря. URL: http://abc.informbureau.com/html/aiaaeaiiass_noieinou.html (дата звернення: 20.07.2018).
6. Value added. Сайт Collins dictionary. URL: <http://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/valueadded> (дата звернення: 20.07.2018).
7. Добавленная стоимость, налог на добавленную стоимость. Сайт Бизнес словаря. URL: <http://www.vedomosti.ru/glossary/> (дата звернення: 20.07.2018).
8. Дяковський Д.А. Оподаткування доданої вартості в Україні: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.04.01. Ірпінь, 2004. 18 с.
9. Value added. Сайт Investor glossary. URL: <http://www.investorglossary.com/value-added.htm> (дата звернення: 20.07.2018).
10. Малиш Н.А. Макроекономіка: навч. посіб.; 2-е вид., випр. Київ: МАУП, 2004. 184 с.
11. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Політична економія. Принципи, проблеми і політика. Ч. 1. Макроекономіка; пер. з англ. Львів: Просвіта, 1997. 672 с.
12. Манків Г.Н. Макроекономіка; пер. з англ.; наук. ред. пер. С. Панчишина. Київ: Основи, 2000. 588 с.
13. Пріб К.А. Податкова система України: термінологія і формулювання основних положень: навч. посіб. URL: http://pfor.com/book_260_glava_6_TERM%D0%86NI_%D0%86_PONJATTJA_PODATKOV.html (дата звернення: 21.07.2018).
14. Про затвердження Інструкції про порядок визначення країни походження товарів/послуг, оформлення та засвідчення сертифікатів відповідних форм: Рішення Президії Торгово-промислової палати України, протокол № 21(5) від 27 лютого 2002 р. URL: <http://ua-info.biz/legal/baseie/ua-xmtwnt.htm> (дата звернення: 21.07.2018).

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НДС

Аннотация. В статье исследована категория добавленной стоимости, даны ее экономическое определение, взгляды ученых и авторское видение. Доказано, что существующий в настоящее время НДС не является налогом именно на добавленную стоимость, фактически он является налогом на общую стоимость товара, так как объектом налогообложения является стоимость товара, поэтому для приведения в соответствие с понятийной базой необходимо уточнить данную категорию и дать ее определение в Налоговом кодексе.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, добавленная стоимость, объект налогообложения.

ADDED VALUE AS AN OBJECT OF TAXATION VALUE ADDED TAX

Summary. The article examines the category of value added, provides its economic definition, views of scientists and the author's vision, it is proved that the current VAT is not a value-added tax, in fact it is a tax on the total value of the goods, since the object of taxation is the value of the goods, therefore, in order to bring the conceptual framework into line, it is necessary to clarify this category and provide its definitions in the Tax Code.

Key words: value added tax, value added, object of taxation.

Боровик М. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Borovyk M. V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Assistant Professor at the Department of Management and Administration
O.M. Beketov National University in Urban Economy in Kharkiv*

ІНФОРМАЦІЯ ЯК ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Анотація. У статті проаналізовано визначення поняття «інформація», запропонованого різними авторами, розкрито його сутність та зміст та пов'язаного з ним поняття «дані». Дано авторське визначення поняття «інформація». Розглянуто інформацію у контексті сталого розвитку закладів вищої освіти. Дано визначення поняття «сталий розвиток закладу вищої освіти». Охарактеризовано сутність інформаційно-комунікаційного забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти. Визначено зміст інформації як основи інформаційно-комунікаційного забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти.

Ключові слова: інформація, вища освіта, сталий розвиток, сталий розвиток закладів вищої освіти, інформаційно-комунікаційне забезпечення, інформаційно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний стан освітньої системи в Україні вимагає здійснення певного комплексу заходів, які забезпечать підвищення ефективності її функціонування та сприятимуть розвитку всіх складових елементів освітньої системи у довгостроковій перспективі. При цьому основна увага повинна приділятися саме діяльності закладам вищої освіти як головному суб'єктам освітньої системи в Україні, а також ефективному використанню наявних у їх розпорядженні ресурсів, використання яких дасть змогу забезпечити досягнення сталого розвитку закладів вищої освіти. Все це зумовлює необхідність дослідження ресурсного забезпечення закладів вищої освіти та виділення саме тих ресурсів, ефективне використання яких у жорстких умовах конкурентного розвитку сучасної економіки сприятиме забезпеченню сталого розвитку закладів вищої освіти. В умовах розвитку інформаційного суспільства саме інформація стає одним із головних джерел та ресурсів отримання конкурентних переваг на ринку освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку діяльності закладів вищої освіти присвячено праці таких учених-економістів як: В.М. Андрієнко, Л.М. Віткін, В.В. Вітлінський, Т.А. Гаврилова, С.С. Гаркавенко, Н.Л. Казарінова, О.В. Куклін, В.А. Лужецький, В.Л. Макаров, М.Я. Магвіїв, Т.Є. Оболенська, О.В. Пашенко, В.Н. Тимохін, Г.О. Ус та багато інших. Визначення сутності інформації досліджувалося у працях К. Шеннона, Н. Вінера, Ф. Махлупа, М. Порат, І. Нонака, Х. Такеучи, Б. Когут, У. Зандера, Ж. Сапіра, О.О. Шевченко, В.С. Пономаренко, І.В. Гончарової, Я.Л. Шрайберга, М.В. Гончарова, А.Б. Козловської та ін. Однак, незважаючи на значну кількість робіт, присвячених цій тематиці, виділення саме інформації як одного зі стратегічних ресурсів, ефективне використання якого дасть змогу закладам вищої освіти забезпечити їх сталий розвиток, і досі залишається актуальним питанням, яке потребує подальших ґрунтовних теоретичних досліджень.

Метою роботи є дослідження наявних підходів до визначення сутності поняття «інформація» як економічної категорії, необхідно простежити її зв'язок із поняттям

«дані», а також визначити роль інформації у досягненні сталого розвитку закладів вищої освіти як основи його інформаційно-комунікаційного забезпечення.

Результати дослідження.

Перш ніж досліджувати інформацію як ресурс та основу інформаційно-комунікаційного забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти, необхідно визначити зміст та сутність цього поняття як економічної категорії.

Дослідження різних боків використання категорії «інформація» має досить довгу історію починаючи із 60-х років минулого століття. При цьому поняття «інформація» виявляється основоположним практично для всіх сфер людської діяльності. Інформаційні технології старше за будь-які інші технології, а інформаційні комунікації існують рівно стільки ж, скільки існує життя на Землі.

Термін «інформація» походить із латинської *informatio*, що означає ознайомлення, викладення, роз'яснення [1]. З філософського погляду «інформація є відображення реального світу та є однією з основних універсальних властивостей матерії» [2; 3]. У загальному філософському розумінні інформація – це певні відомості, сукупність певних даних, знань [4]. Також інформацію визначають як відомості, подані одними людьми іншим людям усним, письмовим або будь-яким іншим способом [5].

В Україні основним документом, що визначає роль інформації в суспільстві та її правовий статус, є Закон України «Про інформацію», згідно з яким «інформація – це будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді» [6].

У найзагальнішому сенсі інформація являє собою позначення деякої форми зв'язків або залежностей об'єктів, явищ, розумових процесів. Інформація – поняття, абстракція, що належить до певного класу закономірностей матеріального світу та його відображення у людській свідомості. Залежно від сфери, у якій ведеться дослідження, і від класу завдань, для яких вводиться поняття інформації, дослідники підбирають для нього різні визначення [3].

Останніми роками значення інформації в житті суспільства стрімко зростає, при цьому змінюються методи роботи з інформацією, розширюються сфери застосування нових інформаційно-комунікаційних технологій. Складність такого явища, як інформація, його багатоплановість, широта сфери застосування та швидкий розвиток відбиваються у постійній появі нових тлумачень цього поняття. У результаті дослідження літературних джерел (табл. 1) встановлено відсутність єдиного взаємоузгодженого підходу до визначення цього поняття.

Проведений аналіз різних підходів до тлумачення поняття «інформація» дає змогу стверджувати, що хоча цей термін інтуїтивно зрозумілий кожній людині, проте загально визнаного наукового трактування цього поняття досі не має. У переважній більшості авторів існує своє розуміння інформації, іноді в чомусь вони співвідносяться, але нерідко зовсім не співпадають. Усе розмаїття поглядів на інформацію більш-менш чітко вкладається у дві провідні моделі, одна з яких трактує інформацію як невід’ємна властивість матерії, її атрибут («атрибутивна концепція»), а інша – як невід’ємний елемент самоврядних (технічних, біологічних, соціальних) систем, як функцію цих систем («функціонально-кібернетична концепція») [3].

Деякі автори ототожнюють поняття «інформація» та «дані», у працях деяких науковців ототожнюються

поняття «інформація» та «знання». Так, С. Ожегов [1] визначає дані як відомості, необхідні для будь-якого висновку, рішення, процедури (наприклад, багато даних, цифрові дані). В. Лобацький [1, с. 52] визначає дані як зрозумілі відомості, факти, виміри, сигнали, які в процесі роботи підлягають систематизації у вигляді таблиць, графіків, діаграм, оформляються у формі довідників, баз даних. На думку О.О. Шевченко [1, с. 224], дані – це сукупність різних об’єктивних фактів, які перетворюються на інформацію шляхом контекстуалізації, категоризації, підрахунку, корекції, стиску. Дані – це лише код, що не несе сам по собі ніякого змісту. М.В. Гаврилов та В.А. Климов [1] визначають дані як відомості, отримані шляхом вимірювання, спостереження, обчислення; представлені у формі, придатній для постійного зберігання, передачі, обробки.

Більшість прийнятих сьогодні підходів до визначення інформаційного ресурсу заснована на занадто вузькому розумінні інформації як відомостей і даних. Вивчення наукових поглядів щодо сутності поняття «дані» дало змогу виявити: деякі автори ототожнюють поняття «дані» з поняттям «інформація»; в інших дослідженнях кожне з понять існує окремо. Однак ці поняття тісно пов’язані між собою та поглиблюють і розширюють одне одного. На основі проведених досліджень можна стверджувати, що дані виступають як форма представлення інформації,

Таблиця 1

Визначення поняття «інформація»

Автор	Визначення
	Інформація – це:
К. Шеннон [7]	1) невизначеність, що скорочується; 2) міра впорядкування, яка зменшує загальну невизначеність та інформаційну ентропію, а також доступна для вимірювання; 3) комунікація, зв’язок, у процесі якої усувається невизначеність
Н. Вінер [8]	1) специфічна субстанція; 2) і не матерія, і не енергія; 3) позначення змісту, отриманого із зовнішнього світу
Ф. Махлуп [9]	необхідне середовище, матеріал для витягання або створення знань, а інформувати означає передавати знання, яке може бути результатом інформації
М. Порат [10]	дані, які були організовані і передані
І. Нонака, Х. Такеучи [11]	потік повідомлень, а знання створюється із цього потоку та залежить від думок та переконань його власника
Б. Когут, У. Зандер [12]	1) знання, яке може бути передане без втрати цілісності; 2) форма знання
Ж. Сапір [13]	будь-які відомості, витягнуті, які можуть бути почерпнуті із сигналу і додані до наявного знання
Ф. Дрекке [14]	продукт, із якого можливо отримати знання.
В. Дресвянніков [15]	це своєрідна сировина для створення знання
Я.Л. Шрайберг, М.В. Гончаров [16]	всі відомості, що є об’єктом зберігання, передачі і перетворення
А.П. Єршов, Н.М. Шанський [17]	зміст повідомлення або сигналу; відомості, що розглядаються у процесі їх передачі або сприйняття, що дають змогу розширити знання про цікавить об’єкті
Р.Д. Базел, Д.Ф. Кокс, Р.В. Браун [18]	1) усі об’єктивні факти й усі припущення, які впливають на сприйняття людиною, яка приймає рішення, сутності і ступеня невизначеностей, пов’язаних із даною проблемою або можливістю (у процесі управління); 2) все, що потенційно дасть змогу знизити ступінь невизначеності, будь то факти, оцінки, прогнози, узагальнені зв’язки або чутки
В.С. Пономаренко, І.В. Гондарєва [19]	практичні та теоретичні знання, відомості, дані, залучені із зовнішнього середовища й накопичені у процесі господарської діяльності, які можуть бути використані на підприємстві як чинник підвищення ефективності
Я.Л. Шрайберг, М.В. Гончаров [20]	всі відомості, що є об’єктом зберігання, передачі і перетворення
А.Б. Козловська [21]	знання (дані), включені безпосередньо в комунікативний процес
О.О. Шевченко [24]	дані, що мають зміст, декодовані за допомогою ключа-контексту

Джерело: складено автором

найчастіше у електронному вигляді та/або на матеріальних носіях.

У менеджменті під інформацією розуміються відомості про об'єкт управління, явища зовнішнього середовища, їхні параметри, властивості і стан на конкретний момент часу. Інформація є предметом управлінської праці, засобом обґрунтування управлінських рішень, без яких процес впливу керуючої підсистеми на керовану та їх взаємодія неможливі. У цьому сенсі інформація виступає основоположною базою процесу управління.

Вчені-економісти розглядають інформацію як відомості у сфері економіки, які необхідно фіксувати, передавати, зберігати й обробляти для використання в управлінні як господарством країни у цілому, так і окремими його об'єктами. З економічного погляду інформація дає змогу сформулювати рішення, як ефективніше й економічно вигідніше організувати процес виробництва товарів і послуг.

Економічна інформація переважно дискретна і складається з окремих повідомлень, тобто комплексів значень, що характеризують конкретні факти, предмети, явища, господарські операції тощо. Кожне повідомлення може бути представлено у вигляді чергування імпульсів, букв, цифр або інших символів [3].

Таким чином, інформація з економічного погляду – це стратегічний ресурс, один з основних ресурсів зростання продуктивності діяльності будь-якої організації. Інформація – основа діяльності суб'єктів господарювання у жорстких умовах зовнішнього середовища та невизначеності, при цьому саме інформація дає змогу встановлювати стратегічні цілі і завдання, що стоять перед організацією, і використовувати можливості, що відкриваються; приймати обґрунтовані та своєчасні управлінські рішення; координувати дії різних структурних підрозділів організації, спрямовуючи їх зусилля на досягнення загальних цілей. Також інформація є основою інформаційно-комунікаційного забезпечення діяльності будь-якої організації.

Результатом роботи з інформацією у системі інформаційно-комунікаційного забезпечення сталого розвитку закладу вищої освіти може стати обґрунтування необхідності прийняття ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності для забезпечення сталого розвитку. Тобто основою інформації є дані, представлені в електронному вигляді та/або збережені на матеріальних носіях, які виступають базою у процесі управління.

Отже, на основі проведеного дослідження під інформацією слід розуміти сукупність даних, які носять інформаційний характер, представлених в електронному вигляді в певний період часу, необхідних для створення/отримання знання та які можуть бути використані в діяльності різних соціально-економічних систем для досягнення запланованих результатів діяльності.

Розглядаючи інформацію у контексті діяльності закладів вищої освіти, можна зазначити, що інформація є основою його інформаційно-комунікаційного забезпечення

та саме від ефективного використання інформації залежать результати діяльності закладу вищої освіти та його сталий розвиток.

При цьому, враховуючи особливості функціонування закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг, пропонується під сталим розвитком закладів вищої освіти розуміти довготривалу сукупність процесів кількісних та якісних змін у його діяльності, які зумовлюють незворотне збалансоване поліпшення основних його рейтингових показників та посилення адаптивних здатностей щодо протистояння негативній дії зовнішнього середовища та чинників внутрішнього характеру за ефективного використання наявного потенціалу за рахунок ефективного управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням, використовуючи дані, інформацію, знання та комунікації як основні ресурси, що сприяють досягненню сталого розвитку закладу вищої освіти.

Висновки. Таким чином, інформація належить до стратегічних ресурсів та виступає основою інформаційно-комунікаційного забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти. Ефективне використання інформації сприятиме досягненню закладу вищої освіти певних конкурентних переваг на ринку освітніх послуг. Саме тому останніми роками стрімко підвищується вплив якісної інформації на досягнення стратегічної мети діяльності закладів вищої освіти.

На основі проведеного дослідження визначення поняття «інформація» запропоновано його авторське визначення: інформація являє собою сукупність даних, які носять інформаційний характер, представлених в електронному вигляді в певний період часу, необхідних для створення/отримання знання та які можуть бути використані в діяльності різних соціально-економічних систем для досягнення запланованих результатів діяльності.

Сталий розвиток закладу вищої освіти залежить від ефективного використання ресурсів, якими він володіє. У сучасних умовах господарювання саме інформація виступає унікальним ресурсом, який дасть змогу забезпечити сталий розвиток закладу вищої освіти як специфічної соціально-економічної освітньої системи. Одним із найважливіших призначень інформації є усунення та зменшення невизначеності, що в результаті сприяє досягненню сталого розвитку будь-яких соціально-економічних систем, зокрема закладів вищої освіти. Для цього необхідно володіти повною, достовірною, своєчасною, актуальною інформацією, отриманою на основі відповідних даних.

Однак слід зауважити, що інформація без певного опрацювання не може служити основою для прийняття управлінських рішень. Отримати таку інформацію можна шляхом створення системи інформаційно-комунікаційного забезпечення та ефективно управління нею. Створення такої системи потребує подальших наукових досліджень. При цьому саме інформація виступає основою системи інформаційно-комунікаційного забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти.

Список використаних джерел:

1. Кормич Б.А. Інформаційне право: підручник. Харків: БУРУН і К., 2011. 334 с.
2. Информатика: Энциклопедический словарь для начинающих / сост. Д.А. Поспелов. Москва: Педагогика-Пресс, 1994. 352 с.
3. Понятие информации, данных, знаний. URL: <http://market-pages.ru/infteh/2.html>.
4. Философский словарь / под ред. М.М. Розенталя. Москва: Политиздат, 1972. С. 153.
5. Большая советская энциклопедия. Москва: Советская энциклопедия. 1980. 1600 с.
6. Закон України «Про інформацію» № 2657-12. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1992. № 48. Ст. 650. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
7. Шеннон К.Е. Работы по теории информации и кибернетике. Москва: Иностранная литература, 1963. 832 с.

8. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине; пер. с англ. И.В. Соловьева и Г.Н. Поварова; под ред. Г.Н. Поварова; 2-е изд. Москва: Наука; Главная редакция изданий для зарубежных стран, 1983. 344 с.
9. Machlup F. The production and distribution of knowledge in the United States. Princeton: Princeton University Press, 1962. 416 p.
10. Porat M., Rubin M. The Information Economy: Development and Measurement. Washington: Scientific Review, 1978. 128 p.
11. Nonaka I., Takeuchi H. The Knowledge – Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. N.Y., 1995. 284 p.
12. Kogut B., Zander U. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. Organization Science. 1992. Vol. 3. № 3. P. 383–397.
13. Сапир Ж. К экономической теории неоднородности систем: Опыт исследования децентрализованной экономики; пер. с фр. под науч. ред. Н.А. Макашовой. Москва: ВШЭ, 2001. 248 с.
14. Dretske F. Knowledge and the Flow of Information. Chicago: Center for the Study of Language and Information, 1999. 273 p.
15. Дресвянников В.А. Управление знаниями организации: учеб. пособ. Москва: КНОРУС, 2010. 344 с.
16. Шрайберг Я.Л., Гончаров М.В. Справочное руководство по основам информатики и вычислительной техники. Москва: Финансы и статистика, 1990. 32 с.
17. Терминологический словарь по основам информатики и вычислительной техники / под ред. А.П. Ершова, Н.М. Шанского. Москва: Просвещение, 1991. 159 с.
18. Баззел Р.Д., Кокс Д.Ф., Браун Р.В. Информация и риск в маркетинге; пер. с англ. под ред. М.Р. Ефимовой. Москва: Финстатинформ, 1993. 95 с.
19. Пономаренко В.С., Гончарова І.В. Методологія комплексного оцінювання ефективності розвитку підприємств: монографія; за заг. ред. докт. екон. наук, проф. В.С. Пономаренко. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 404 с.
20. Шрайберг Я.Л., Гончаров М.В. Справочное руководство по основам информатики и вычислительной техники. Москва: Финансы и статистика, 1990. 32 с.
21. Козловская А.Б. Свойства и функции информации в кратком газетном сообщении. Гуманітарний вісник. Тем. вип. «Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору». 2012. Дод. 1. Вип. 27. Т. V(38). С. 204–208.
22. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Словарь русского языка. Москва: Азбуковник, 1997. 354 с.
23. Лобацкий В.В. Управление знаниями (технологии, извлечения и измерения знаний). Москва: Современ шк., 2006. 392 с.
24. Шевченко О.О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 280 с.
25. Гаврилов М.В., Климов В.А. Информатика и информационные технологии : учебник для СПО; 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2018. 383 с.

ИНФОРМАЦИЯ КАК ОСНОВА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Аннотация. В статье проанализированы определения понятия «информация», предложенные разными авторами, раскрыты его сущность и содержание и связанного с ним понятия «данные». Дано авторское определение понятия «информация». Рассмотрена информация в контексте устойчивого развития высших учебных заведений. Дано определение понятия «устойчивое развитие учреждения высшего образования». Охарактеризована сущность информационно-коммуникационного обеспечения устойчивого развития высших учебных заведений. Определено содержание информации как основы информационно-коммуникационного обеспечения устойчивого развития высших учебных заведений.

Ключевые слова: информация, высшее образование, устойчивое развитие, устойчивое развитие высших учебных заведений, информационно-коммуникационное обеспечение, информационно-коммуникационное обеспечение устойчивого развития высших учебных заведений.

INFORMATION AS A BASIS OF INFORMATION AND COMMUNICATION SUPPORT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Summary. The article analyzes the definitions of the "information" concept proposed by different authors, reveals the essence and content of the "information" concept and the associated "data" concept. The author's definition of the concept "information" is given. Information is considered in the context of sustainable development of higher education institutions. The definition of the concept of "sustainable development of institutions of higher education" is given. The essence of information and communication support of sustainable development of higher educational institutions is characterized. The content of information is defined as the basis for information and communication support for the sustainable development of higher education institutions.

Key words: information, higher education, sustainable development, sustainable development of higher education institutions, information and communication support, information and communication support for sustainable development of higher education institutions.

Боровік Л. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету*

Borovik L. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor, Department of Accounting and Auditing and Finance
Kherson State Agrarian University*

МІСЦЕ І РОЛЬ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Анотація. У статті аналізується вплив особистих селянських господарств на розвиток аграрної галузі України. Конкуруючи з великими підприємствами і фермерськими господарствами, вони позитивно впливають на формування інвестиційного ринку сільського господарства.

Ключові слова: особисте селянське господарство, інвестиційна привабливість, кооперація, продовольча безпека, ресурси, продукція, прибутки.

Вступ та постановка проблеми. Нестабільна політична ситуація в країні та поглиблення фінансово-економічної кризи негативно вплинули на розвиток сільського господарства. У цих надзвичайно складних умовах господарства населення, передусім особисті селянські господарства, продовжують розвиватися. Виробляючи майже половину сільськогосподарської продукції, вони забезпечують продовольчу безпеку країни, конкуруючи на внутрішніх ринках збуту з великими аграрними підприємствами. Без виробленої ними м'ясо-молочної та плодово-овочевої продукції, переробні підприємства не змогли б ефективно функціонувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку особистих господарств населення досліджувалися такими вченими, як: В.Г. Андрійчук, О.А. Богущий, В.В. Ворошило, М.В. Гладій, С.М. Григор'єв, Т.О. Кізіма, С.І. Юрій, С.В. Юдіна та ін. Разом із цим у наукових працях ще недостатньо висвітлено можливість більш ефективного використання виробничого потенціалу особистих селянських господарств та їхню роль у вирішенні проблеми забезпечення населення країни продуктами харчування й створення додаткових робочих місць у сільській місцевості.

Метою наукової праці є дослідження місця і ролі особистих селянських господарств у соціально-економічному зростанні сільського господарства.

Результати дослідження.

На інвестиційну привабливість та соціально-економічний розвиток галузі впливають не тільки аграрні підприємства, а й домогосподарства, які не є юридичними особами, але є суб'єктами аграрного ринку, продукція яких має високу конкурентоспроможність [1]. За даними статистики, домогосподарства використовують у середньому 15 848,9 тис. га сільськогосподарських угідь, з яких 4 998,9 тис. належать особистим селянським господарствам, які є активними постачальниками продукції на місцеві ринки та сировини на переробні підприємства.

Головами домогосподарств, як правило, є досвідчені землекористувачі, 65,0% із них мають середню, а 17,0% вищу або ж не повну вищу освіту. Якщо бути більш об'єктивними в оцінці домогосподарств, які виробляють товарну продукцію, то більше половини особистих селянських господарств очолюють люди з вищою, або

неповною вищою освітою. До них належать сільські лікарі, освітяни, працівники оздоровчих закладів та ін. Більшість із них не має спеціальної аграрної освіти, але вони є активними підприємцями і мають практичний досвід вирощування сільськогосподарської продукції на невеликих земельних ділянках та її реалізації. Не маючи у достатніх обсягах технічних засобів, особисті селянські господарства, кооперуючись між собою, отримують урожаї сільськогосподарських культур, які за кількістю й якістю не поступаються тим, які мають аграрні підприємства.

За даними статистики, більше 60% господарств населення дотримуються рекомендованих наукою сівозмін, 91% господарств вносять у ґрунт органічні добрива та користуються засобами захисту рослин від шкідників. Виробляючи 50% сільськогосподарської продукції (табл. 1), господарства населення суттєво впливають не тільки на економіку країни, а й на політичний настрій суспільства.

Виробничі ресурси особистих селянських господарств, які є сукупністю трудових, земельних, водних та матеріальних ресурсів, використовуються більш ефективно, ніж у великих сільськогосподарських підприємствах. Використовуючи ресурсний потенціал, вони вирішують такі завдання:

- виробляють більшу частину продукції тваринництва, овочівництва та плодів і ягід, виробництво якої вимагає значних витрат ручної праці;
- використовуючи побутові відходи та підсобний виробничий потенціал, здешевлюють власноруч вирощену продукцію, домагаючись вагомих конкурентних переваг на ринках перед великими господарствами;
- більш раціонально використовують земельні, водні, трудові та інші ресурси, отримуючи продукцію більш високої якості, ніж у суспільному виробництві;
- швидко реагують на зміни ринкової кон'юнктури, задовольняючи потреби населення у продуктах харчування;
- створюють додаткові робочі місця у сільській місцевості.

Залежно від умов господарювання, рівня матеріально-технічного забезпечення та обсягів виробленої продукції особисті селянські господарства поділяються на споживчі, товарно-споживчі і товарні [2; 3].

Виробництво аграрної продукції за категоріями господарств

Категорії господарств	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	У середн. за 2010-2016 рр., млн. грн.
Усі категорії господарств	194886,5	233696,3	223254,8	252859,0	251427,2	239467,3	254640,5	235747,4
Сільськогосподарські підприємства	94089,0	121053,7	113082,3	136590,9	139058,4	131918,6	145119,0	125844,6
Господарства населення	100797,5	112642,6	110172,5	116268,1	112368,8	107548,7	109521,5	109902,8
Вироблено продукції сільськогосподарськими підприємствами на 100 га угідь, тис. грн.	451,0	587,9	551,6	661,0	680,4	642,0	699,5	610,5
Вироблено продукції господарствами населення на 100 га угідь, тис. грн.	642,4	708,5	689,3	735,2	704,1	677,7	697,3	693,5

До першого типу (споживчі) належать господарства, де отримана продукція рідко реалізується і використовується переважно для особистого споживання. Такі господарства, як правило, не використовують найманих працівників.

Другий тип господарств (товарно-споживчі) характеризується тим, що надлишки виробленої продукції регулярно реалізуються на ринку. Такі господарства забезпеченні засобами малої механізації та транспортом для перевезення продукції і тимчасово використовують для збору врожаю, випасу тварин та заготівлі кормів додаткові трудові ресурси.

До третього (товарного) типу господарств належать господарства, які мають разом з орендованою землею до 50 га і більше. Товарність таких господарств висока (понад 50%), вони широко застосовують засоби механізації, мають складські приміщення для зберігання продукції, застосовують найману працю і мають потяг до кооперування з іншими підприємцями для розширення виробництва та отримання додаткових прибутків. Як правило, такі господарства спеціалізуються на виробництві рослинницької і тваринницької продукції.

На нашу думку, саме ця частина населення, адаптуючись до умов ринку та інвестуючи власні кошти в розвиток сільськогосподарського виробництва, у майбутньому здатна створювати потужне виробництво та формувати великі приватні господарства. Ті ж селяни, які здають свої земельні паї в оренду і живуть за рахунок цієї діяльності, у перспективі повернуться до суспільного виробництва. Розвиваючи ділову активність власників особистих селянських господарств, усіляко підтримуючи їхній розвиток із боку державних органів влади, можна значно інтенсифікувати сільськогосподарську галузь виробництва.

Незважаючи на те що державні програми розвитку аграрного сектору як на регіональному, так і на державному рівні не враховують економічні інтереси особистих селянських господарств, а в країні відсутнє державне регулювання їхньої виробничої діяльності, вони більш ефективно використовують земельні, матеріальні та трудові ресурси, позитивно впливаючи на ділову активність населення, та здійснюють допомогу в розбудові сільської інфраструктури.

Серед науковців-аграріїв існують суттєві розбіжності щодо перспектив розвитку особистих селянських господарств. Так Ф.В. Зіновієв стверджує, що особисті селянські господарства є тимчасовими і не мають перспектив свого розвитку [4]. Такої ж точки зору дотримуються Р.М. Шмідт [5] та деякі інші науковці, які передбачають їх поступове і «закономірне» відмирання у недалекому

майбутньому. Такі ж учені-аграрники, як О.М. Онищенко, В.В. Юрчишин, Ю.Е. Губеня [6–8], спираючись на світовий досвід, стверджують, що домогосподарства, які займаються виробництвом с.г. продукції, є в усіх країнах світу і роблять значний внесок у забезпечення населення продуктами харчування. Вироблена ними, як правило, екологічно чиста продукція користується великим попитом у населення.

Характерною особливістю особистих селянських господарств є їх перехід від натурального господарювання до товарного шляхом розвитку кооперативних відносин та застосування засобів малої механізації, вони забезпечують розширене відтворення та посилюють свою конкурентоспроможність.

До основних чинників, що впливають на використання ресурсного потенціалу особистих селянських господарств та їх конкурентоспроможність, належать: розмір господарства; якість власної та орендованої земельної ділянки; наявність або відсутність зрошення; можливість своєчасного і вигідного збуту виробленої продукції; наявність у господарстві спеціалістів сільського господарства; вибір напряму виробничої діяльності; можливість залучення до роботи в господарстві кваліфікованих кадрів; наявність доступної для селян мережі інформаційно-консультативних послуг в адміністративних районах; розвиненість ринкової інфраструктури в регіоні.

Інтенсифікація розвитку особистих селянських господарств потребує вдосконалення роботи районних дорадчих служб у напрямі консультативного обслуговування з питань ефективного використання ресурсного потенціалу та підвищення кваліфікації господарників, спрямованих на застосування у власних господарствах інноваційних технологій. При цьому доцільно застосовувати індивідуальну допомогу в розрахунках щодо отримання вигід від інвестування прогресивних технологій.

Важливість дослідження господарської діяльності особистих селянських господарств також продиктована тим, що в Україні налічується понад 6,5 млн. громадян, які займаються цим видом підприємницької діяльності, використовуючи близько 5,0 млн. га земельних угідь. Частка їх у виробництві продукції сільського господарства є значною (табл. 2).

Ствердження деяких учених про технологічну відсталість особистих селянських господарств та їх неминуче падіння є, на нашу думку, передчасним. По-перше, Україна є аграрною державою, де на протязі багатьох століть господарства селян задовольняли потреби всього населення у продуктах харчування; по-друге, селянини з покоління у покоління здобували право на ведення осо-

Частка господарств населення у виробництві продукції сільського господарства

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	У середн. за 2010-2016 рр., %
Продукція сільського господарства, всього	51,7	48,2	49,3	46,0	44,7	44,9	43,0	46,8
Продукція рослинництва	46,4	43,3	45,0	41,4	40,6	40,9	38,7	42,3
Продукція тваринництва	61,2	59,4	58,2	56,5	54,5	54,5	54,3	56,9
Вироблено продукції сільського господарства на одну особу, грн.	1534,0	1559,0	1624,0	1692,0	1714,0	1658,0	1622,0	1629,0

Джерело: розраховано автором за даними статистичного збірника «Україна у цифрах» за 2016 р.

бистого господарства, застосовуючи свої методи господарювання; по-третє, українське особисте селянське господарство за своїми масштабами значно перевищує розміри фермерських господарств багатьох європейських держав, які мають усього по 2–5 гектарів орної землі; по-четверте, на протязі останніх майже трьох десятиліть господарства населення довели, що ними не втрачено історичні традиції господарювання на землі, народні способи збереження вирощеного врожаю та переробки в домашніх умовах продукції сільського господарства, яка є популярною серед споживачів і користується великим попитом у населення; по-п'яте, селянин, спираючись переважно на трудовий ресурс своєї родини та її бюджет, більш раціонально використовує власні технічні засоби, земельні й водні ресурси, здешевлюючи тим самим вироблену продукцію та роблячи її конкурентоспроможною на ринках збуту.

Впровадження інноваційних технологій вимагає інвестування певних коштів на придбання високоякісного насіння, добрив, засобів захисту рослин, спеціального технічного оснащення для роботи на невеликих ділянках землі.

Найбільш популярним серед особистих господарств є застосування крапельного зрошення під час вирощування овочевих культур, кормових коренеплодів та гарбузів, які йдуть на годівлю худоби. За рахунок упровадження такої технології особисті селянські господарства отримують надвисокі врожаї сільгоспкультур, збільшуючи їх валовий збір з одиниці земельної площі у два-три рази. Крім того, отримуючи ранні врожаї овочевих і баштанних культур, вони майже повністю витіснили з ринків аналогічну продукцію великих підприємств, яка є менш конкурентоспроможною і здешевлюється, як правило, за рахунок подальшої її переробки, продажу великими партіями та державної фінансової підтримки. Зберігаючи продукцію сільськогосподарського виробництва, господарства населення усі побічні відходи від цієї діяльності згодують тваринам, а під час збору врожаю із цієї ж метою накопичуються поукісні залишки як дешевий корм.

Незважаючи на те що в регіонах Півдня України гостро відчувається нестача комбікормів, ці господарства значно збільшили поголів'я худоби по відношенню до 2000 р., тоді як великі сільськогосподарські підприємства, не витримавши важких економічних умов трансформаційного періоду, майже повністю відмовилися від утримання тварин.

Завдяки утриманню тварин у господарствах населення всі члени родини протягом усього року забезпечуються роботою. Виручка від реалізації продукції тваринництва є постійним стабільним джерелом поповнення домашнього бюджету впродовж всього року та основою накопичення капіталу, необхідного для розширеного відтворення виробництва. Для збільшення прибутків від цієї діяльності господар купує необхідні технічні засоби, породис-

тих тварин вітчизняної селекції, які відзначаються високою продуктивністю і не вимогливі до свого утримання. Це дає можливість селянським господарствам збільшити виробництво основних видів продукції тваринництва та зміцнити свої конкурентні позиції на споживчому ринку.

Для підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу особистих селянських господарств необхідно розвивати різноманітні форми кооперації на селі [9]. Нині найпоширенішою формою є неформальне кооперування господарств населення. У період обробки ґрунту, посіву та збору с.г. культур селяни кооперуються між собою за усною домовленістю з урахуванням вигід для кожного з учасників цього процесу.

Не маючи повного комплексу технічних засобів для проведення польових робіт, завдяки кооперації вони здійснюють низку агротехнічних заходів в оптимальні терміни, отримуючи в майбутньому значно більші врожаї від тих, які одержують великі господарства.

Кооперуючись між собою, селянські господарства закуповують одноразово великі партії насінневого матеріалу, добрив, пестицидів та ін., здешевлюючи їх поставки. В останні роки в регіонах намітилася чітка тенденція до укрупнення особистих селянських господарств за рахунок отримання в оренду паїв своїх односельчан, передусім тих, що належать рідні, сусідам та сезонним робітникам, які працюють у цих господарствах під час збору врожаю. Такі зміни сприяють появі і розвитку нових відносин між виробниками, які характеризуються тим, що селяни, групуючись між собою, купують технічні засоби для спільного обробітку своїх земель, збору і транспортування продукції. Нерідкі випадки на селі, коли декілька господарів наймають робітників для сумісного випасу худоби на пасовищах і догляду за нею та виконання інших робіт.

Відсутність належної інформаційної системи в регіонах знижує ефективність використання ресурсного потенціалу господарств населення. Дуже часто вони вирощують ту продукцію, яка не користується попитом у споживачів, і згодом згодують її худобі, несучи збитки. Збільшення обсягів вирощеної продукції, і в першу чергу овочевої, потребує будівництва сучасних сховищ, що є нереальним, урахувавши сучасний економічний і фінансовий стан особистих господарств, тому укрупнені господарства населення знаходяться у стані пошуку нових форм кооперації між товаровиробниками і тими, хто може зберегати та реалізовувати їхню продукцію. Відсутність обслуговуючих кооперативів гальмує розвиток господарств, є однією з причин малоефективного використання природних та інших ресурсів.

Досвід таких країн, як Австрія, Бельгія, Данія, Нідерланди, Японія та багатьох інших, указує на ефективність роботи таких кооперативів. Саме через обслуговуючі кооперативи у країнах Європейського Союзу реалізується понад 60% сільськогосподарської продукції, виробленої у фермерських господарствах. В Україні цей показник дуже

низький. У 2009 р. уряд України розробив і затвердив державну цільову економічну Програму підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. [11]. На жаль, ця програма не виконана в повному обсязі, що сприяло обмеженню умов просування продукції, виробленої особистими селянськими господарствами, на аграрні ринки.

Створення одного заготівельного кооперативу на два-три сільські населені пункти, як це було передбачено Програмою, дало б можливість зменшити безробіття у сільській місцевості, сприяти поліпшенню соціально-економічного стану на селі.

Практичний досвід Вінницької, Волинської, Рівненської, Хмельницької та інших областей України вказує на великі можливості розвитку особистих селянських господарств за допомогою обслуговуючих кооперативів. Так, в Одеській області тільки у Любашівському, Ізмаїльському та Білгород-Дністровському районах активно функціонують понад 40 обслуговуючих кооперативів, за допомогою яких селяни знаходять вигідні ринки збуту власної продукції та можуть придбати матеріальні засоби виробництва за прийнятними цінами. За домовленістю ці кооперативи можуть здійснювати обробку землі, збір урожаю, забезпечуючи селянам економічні вигоди та соціальний комфорт [12].

Користуючись тим, що більшість виробленої у господарствах продукції швидко псується і потребує належних умов зберігання, посередницькі структури скуповують її за невідповідними для виробників цінами та перепродають по спекулятивних цінах переробним підприємствам. Особливо це стосується тваринницької, овочевої та плодоягідної продукції. Така ситуація негативно впливає на розвиток галузі, становить загрозу продовольчій безпеці регіону і держави, сприяє породженню соціальних проблем у сільській місцевості через скорочення робочих місць.

Прийняття Закону України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» від 25 червня 2009 р. № 1561-VI стало першим кроком щодо врегулювання економічної ситуації зі збутом аграрної продукції виробниками. Для розвитку мережі оптових ринків Постановою Кабінету Міністрів України затверджено Державну цільову

програму створення оптових ринків сільськогосподарської продукції, у рамках якої заплановано створення 25 ринків (один ринок на кожну область) до 2013 р. Перші оптові ринки, створені в Київській, Вінницькій, Херсонській областях, у 2011 р. відразу показали свою ефективність. Як результат, ціни на овочі, фрукти і ягоди знизилися у роздрібній торгівлі у два-п'ять разів.

Оскільки фінансування будівництва оптових ринків є обмеженим із боку держави, необхідно більш активно заохочувати приватних підприємців до виконання цього проекту з урахуванням перспектив подальшого розширення мережі оптової торгівлі.

Створення державою оптових ринків із залученням інвестиційного капіталу дасть змогу органам управління отримувати більш достовірну інформацію про рух сільськогосподарської продукції в регіонах, поліпшити систему прогнозування попиту та планування виробництва того чи іншого виду продукції, здійснювати дієвий державний контроль над ефективністю використання інвестиційного потенціалу в сільському господарстві та використанням продовольчих ресурсів у різних регіонах країни. Такий підхід дасть змогу за необхідності здійснювати перерозподіл продуктів харчування між окремими областями України, без посередників, які маніпулюють цінами та створюють напругу у суспільстві.

Висновки. Особисті селянські господарства й сільськогосподарські підприємства не є антиподами, а є різними формами ведення господарської діяльності товаровиробниками, які доповнюють одна одну. Як суб'єкти підприємницької діяльності вони, конкуруючи між собою, сприяють розвитку сільськогосподарської галузі та створенню сприятливого інвестиційного клімату. Не зменшуючи ролі особистих селянських господарств у розвитку сільськогосподарської галузі та формуванні продовольчої безпеки регіону і країни, великі господарства, а також кооперативні та інтегровані об'єднання суб'єктів господарської діяльності мають більші перспективи для свого подальшого розвитку. Пошук нових форм спільної господарської діяльності виробників сільськогосподарської продукції має бути постійним відповідно до змін, які відбуваються у світі, країні, регіонах.

Список використаних джерел:

1. Григор'єв С.М. Проблеми функціонування господарств та їх інформаційне забезпечення. Науковий вісник Національного аграрного університету. 1997. Вип. 52. С. 242–245.
2. Кільницька О.С. Особисте підсобне господарство населення як форма само зайнятості в сільському господарстві. Економіка АПК. 1998. № 11. С. 93–95.
3. Гутко Л.М. Розвиток присадибного сільськогосподарського виробництва. Економіка АПК. 1997. № 8. С. 15–18.
4. Малые формы хозяйствования / Ф.И. Зиновьев, О.С. Горда, И.В. Ляшенко. Симферополь: Таврия, 2003. 164 с.
5. Шмідт Р.М. Особисті підсобні господарства України. К., 2002. 40 с.
6. Онищенко О.М. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи. К.: ІЕНАНУ, 2003. 100 с.
7. Онищенко О., Юрчишин В. Методологічний аспект порівняльної оцінки ефективності різних форм господарювання в аграрній сфері. Економіка України. 1996. № 6. С. 72–80.
8. Губеня Ю.Е. Аграрна реформа в Чеській Республіці: від «оксамитової революції» до європейської інтеграції. Львів: Українські технології, 2001. 368 с.
9. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.Л. Валентинов. К.: ІАЕ, 2002. 294 с.
10. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: навч. посіб. / В.В. Зіновчук, Л.В. Молдован, В.Б. Моссаковський. К.: Вища освіта, 2001. 464 с.
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 червня 2009 р. «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року». Урядовий кур'єр. 2009. № 103. С. 38–42.
12. Курмиженко В.В. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Одещини. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2010. Вип. 1(52). С. 230–236.

МЕСТО И РОЛЬ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В статье анализируется влияние индивидуальных крестьянских хозяйств на развитие аграрной отрасли Украины. Конкурируя с большими предприятиями и фермерскими хозяйствами, они положительно влияют на формирование инвестиционного рынка сельского хозяйства.

Ключевые слова: индивидуальное крестьянское хозяйство, инвестиционная привлекательность, кооперация, продовольственная безопасность, ресурсы, продукция, прибыль.

LOCATION AND ROLE OF ECONOMICS IN THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL INDUSTRY

Summary. The article analyzes the influence of individual peasant farms on the development of the Ukrainian agrarian sector. Competing with large enterprises and farms, they positively influence the formation of the investment market for agriculture.

Key words: individual farming, investment attractiveness, cooperation, food security, resources, products, profit.

УДК 658.003.1:65.28

Бурляй А. П.

*кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри економіки
Уманського національного університету садівництва*

Бурляй О. Л.

*кандидат економічних наук, професор,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманського національного університету садівництва*

Непочатенко О. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманського національного університету садівництва*

Burliai A. P.

*PhD, Associate Professor,
Department of Economy
Uman National University of Horticulture*

Burliai O. L.

*Professor,
Department of business, trade and exchange activities
Uman National University of Horticulture*

Nepochatenko O. A.

*PhD, Associate Professor,
Department of business, trade and exchange activities
Uman National University of Horticulture*

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА НАВКОЛИШНЄ ПРИРОДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Анотація. У роботі розглянуто вплив діяльності сільськогосподарських підприємств на навколишнє природне середовище, а саме на земельні угіддя, водні ресурси та атмосферне повітря. Встановлено, що важливим чинником поліпшення екологічного стану країни є екологізація сільськогосподарського виробництва, у тому числі розвиток органічного виробництва.

Ключові слова: сільське господарство, екологічний стан, навколишнє природне середовище.

Вступ та постановка проблеми. Сприятливий екологічний стан країни є невід'ємним складником сталого розвитку, який в Україні визнано пріоритетною концепцією розвитку. Сільськогосподарська діяльність, що проводиться у сучасних умовах, не завжди відповідає законам природи і призводить до виникнення різноманітних екологічних загроз в екосистемах та до висна-

ження природних ресурсів. Насамперед це пов'язано зі збільшенням продуктивності сільськогосподарського виробництва як в Україні, так і в інших країнах світу для забезпечення продовольчої безпеки країн та максимізації свого прибутку. Проте відсутність екологічних знань або ж їх нехтування, низький рівень екологічної свідомості та звичайна жага до збагачення призводять до трансформа-

ції екологічних систем і деградації навколишнього природного середовища.

Зважаючи на вагомість галузі сільського господарства в економіці України, важливо дослідити вплив сільськогосподарської діяльності на довкілля для розроблення напрямів поліпшення її екологічної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Технологічні зміни, які суттєво вплинули на сучасне сільське господарство, викликали значні зміни у навколишньому природному середовищі. Ключовим елементом технологічної революції є перехід до великомасштабного інтенсивного землеробства, використовуючи інтенсивні технології виробництва. Заміна людської праці сільськогосподарськими технологіями стала економічно вигідною, відповідно, продуктивність сільськогосподарських культур може бути збільшена за рахунок використання промислових добрив. Ці промислові ресурси призвели до зміни традиційної сільськогосподарської системи виробництва, яка ґрунтувалася на збереженні родючості ґрунтів на основі природних механізмів.

Також регулярно використання пестицидів, яке забезпечує більш високі врожаї, призвело до нехтування методами профілактики і нехімічної боротьби зі шкідниками.

Технологічні зміни в сільському господарстві мають низку переваг. Зокрема, це підвищення продуктивності природних і трудових ресурсів, зростання обсягів виробництва дешевої їжі для споживачів, переміщення робочої сили із сільського господарства в інші галузі економіки та сприяння зростанню добробуту суспільства. Проте інтенсифікація сільськогосподарського виробництва негативно вплинула на природне середовище. До серйозних екологічних проблем сучасності в аграрній сфері можна віднести нерациональне природокористування, значний ступінь розорювання та деградації угідь, втрату біорізноманіття, забруднення довкілля, втрату родючості ґрунтів, накопичення відходів тощо.

Проблеми негативного впливу сільськогосподарської діяльності на навколишнє природне середовище досліджуються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Так, польський дослідник А. Кеґзіога (2007 р.) указує, що фермери, які прагнуть збільшити врожайність сільськогосподарських культур, трансформують екологічні системи [1]. Його підтримує група вчених зі Словаць-

кого аграрного університету на чолі з М. Lacko-Bartošová (2005 р.), які вказують на необхідність виваженого використання сучасних технологій агровиробництва та уникання небезпечних елементів діяльності, які можуть нанести шкоду довкіллю [2]. Про важливість екологічного стану навколишнього середовища в умовах сталого розвитку вказує Н. Pondel (2013 р.) [3]. Детальну оцінку світового сільського господарства в розрізі дванадцяти основних сільськогосподарських культур світу та екологічних проблем провів J. Clay (2013 р.) [4]. Проблеми екологізації сільськогосподарського виробництва досліджували J.A. McNeely, S.J. Scherr (2003 р.) [5], Н. Binswanger, P. Hazell і А. McCalla (1998 р.) [6] та ін.

Серед досліджень вітчизняних авторів заслуговують на увагу праці Н. Зіновчук (2006 р.) [7], В. Нагірної та І. Савчук (2014 р.) [8], Р. Гевко (2017 р.) [9]. Окрім того, великий обсяг досліджень пов'язаний із необхідністю сталого розвитку сільського господарства, одним з елементів якого є власне екологічний аспект [10–13].

Наведене вище дає змогу зробити висновок про актуальність теми дослідження.

Метою статті є дослідження впливу діяльності сільськогосподарських підприємств України на навколишнє природне середовище в умовах сталого розвитку.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії, праці зарубіжних і вітчизняних учених, чинні законодавчі та нормативні акти з питань діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах сталого розвитку суспільства.

У процесі дослідження використано діалектичний, історичний, графічний методи, а також метод порівняння. Крім того, використані такі методи: метод системного аналізу, абстрактно-логічний, дедуктивний, індуктивний, узагальнення та ін.

Результати дослідження.

Навколишнє природне середовище є предметом впливу сільського господарства. Виробнича діяльність сільськогосподарських підприємств впливає на властивості води, ґрунту та повітря. Сільське господарство також сприяє впливу на біорізноманіття ландшафтів (рис. 1).

Земельні угіддя. Земельні угіддя є найважливішим природним ресурсом, що відіграє ключову роль у вико-

<p><u>Земельні угіддя</u></p> <ul style="list-style-type: none"> розорюваність гумусованість структура ґрунту деградація ерозія внесення добрив, засобів захисту рослин 	<p><u>Використання генномодифікованих організмів</u></p> <p>ІНДИКАТОРИ ВПЛИВУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА ДОВКІЛЛЯ</p>	<p><u>Вода</u></p> <ul style="list-style-type: none"> водозабезпеченість водокористування вміст нітратів вміст пестицидів скидання забруднюючих речовин зрошення та осушення земель
<p><u>Екосистема</u></p> <ul style="list-style-type: none"> біологічне різноманіття ландшафтне різноманіття біодиверсифікація флори біодиверсифікація фауни 	<p><u>Застосування екологічних систем землеробства</u></p>	<p><u>Атмосферне повітря</u></p> <ul style="list-style-type: none"> зміни клімату викиди парникових газів викиди забруднюючих речовин стаціонарними та пересувними джерелами

Рис. 1. Індикатори впливу сільського господарства на навколишнє природне середовище

Джерело: сформовано авторами

нанні всіх сільськогосподарських заходів. Якість ґрунту є основною концепцією сталого розвитку будь-якої сільськогосподарської системи, метою якої є таке виробництво, яке запобігає або знижує негативний вплив на навколишнє середовище, зберігає ресурси, заощаджує енергію у короткостроковій і довгостроковій перспективах.

Загальна земельна площа України в 2017 р. становила 60 354,9 тис. га, 41 507,9 тис. га – площа сільськогосподарських угідь (68,8%). В Україні один із найвищих рівнів розораності угідь серед країн Європи, який уже майже 10 років становить 54% за науково обґрунтованої норми 40% [14]. Для порівняння: в Австрії цей показник становить 16,9%, в Іспанії – 29,7%, у Франції – 33,1% [15]. Тобто в Україні необхідно скорочувати площу ріллі для відновлення екобалансу території. До областей, у яких рівень розораності не перевищує науково допустимий рівень, можна віднести Волинську, Закарпатську, Житомирську, Івано-Франківську, Полтавську, Харківську, Луганську області (табл. 1).

У всіх інших областях (18) цей показник є значно перевищеним.

Ученими Інституту землеустрою УААН проведено оцінку екологічної стабільності землекористування, згідно з якою в Україні цей показник у 2016 р. становив 0,4 (стабільно нестійке землекористування) [14]. Коефіцієнт економічної стабільності менше 0,33, територія є екологічно нестабільною; від 0,34 до 0,50 – належить до стабільно нестійкої; від 0,51 до 0,66 – переходить у межі середньої стабільності; перевищує 0,67 – територія є екологічно стабільною. Дані рис. 2 показують, що екологічно стабільною щодо землекористування в Україні є лише одна область – Закарпатська.

Окрім кількісних оцінок земельних ресурсів, важливо оцінити їхні якісні параметри, які в останні десятиріччя зберігають тенденцію до погіршення. Так, під дією антропогенного впливу площі сільськогосподарських угідь зазнають перезволоження, заболочення, засолення, підкислення, дефляції, водної ерозії, осолонцювання тощо. За останні роки через нестачу грошових коштів обсяги хімічної меліорації кислих ґрунтів значно скоротилися. Так, у 2015 р. було провапновано лише 88,1 тис. га та внесено 454,1 тис. т вапнякового борошна та інших вапняко-

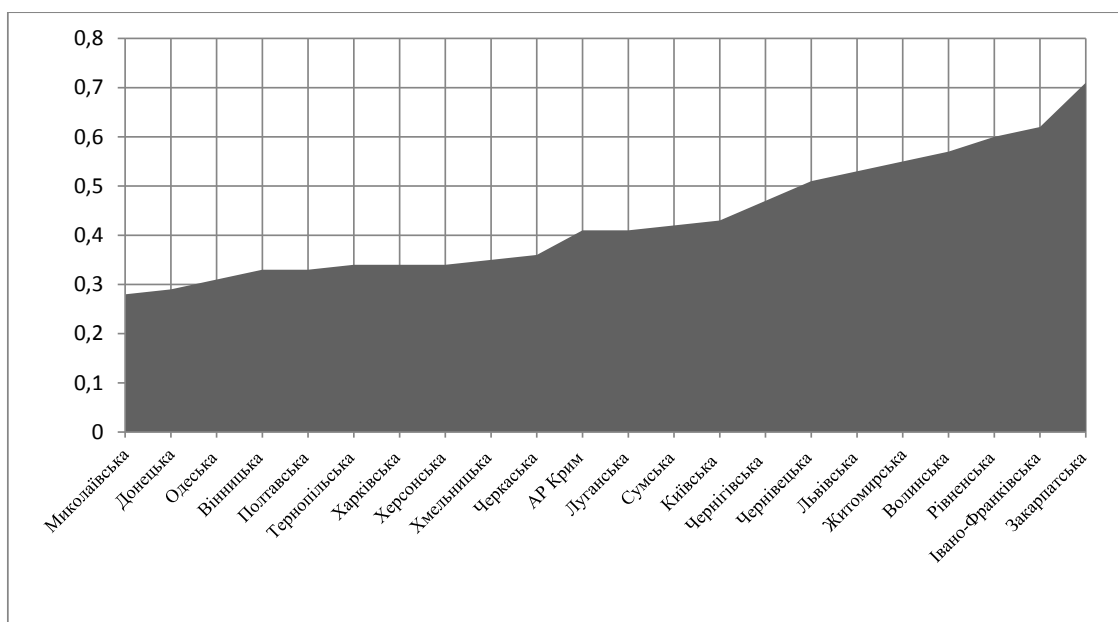


Рис. 2. Коефіцієнт екологічної стабільності землекористування території України

Джерело: сформовано авторами за [14]

Таблиця 1

Групування областей України за рівнем розораності земельних угідь, %

Рівень розораності земельних угідь до 40 %	Рівень розораності земельних від 40% до 50%	Рівень розораності земельних більше 50 %
Волинська	Львівська	Вінницька
Закарпатська	АР Крим	Дніпропетровська
Житомирська	Київська	Донецька
Івано-франківська	Одеська	Запорізька
Полтавська	Чернівецька	Кіровоградська
Харківська	Чернігівська	Миколаївська
Луганська		Рівненська
		Сумська
		Тернопільська
		Херсонська
		Хмельницька
		Черкаська

Джерело: власні дослідження

вих матеріалів (меліорантів), що в 16 разів менше рівня 1990 р. Гіпсування ґрунтів в Україні у 2015 р. проведено на площі всього 7,1 тис. га, що в 43 рази менше порівняно з 1990 р., а внесено гіпсу та інших гіпсовмісних порід 16,0 тис. т [14]. Обсяги площ, на яких проводяться процеси осушення та зрошення сільськогосподарських угідь, в останні роки залишаються незмінними (табл. 2).

Для відновлення якісних характеристик сільськогосподарських угідь та підвищення продуктивності сільськогосподарських культур важливе місце відводиться оптимальному внесенню органічних та мінеральних добрив і використанню засобів захисту рослин. За офіційними статистичними даними, у 2015 р. сільськогосподарськими підприємствами України під посіви сільськогосподарських культур на площу 17 889,1 тис. га всього було внесено 1 415,0 тис. т поживних речовин мінеральних добрив, що залишається на рівні попереднього року. На 1 га посівної площі внесено по 79 кг, що на 3 кг/га менше проти 2014 р. Удобрена площа становить 14,5 млн. га (80,8%). Внесення азотних добрив у 2015 р. становить 69,6% від усіх внесених мінеральних добрив (1 415,0 тис. т), фосфорних – 15,8%, калійних – 14,6% від загального обсягу. Тобто співвідношення внесених поживних речовин мінеральних добрив (NPK) становить 0,7:0,16:0,14 що не відповідає науково обґрунтованому (1,0:0,8:0,7).

До 1990-х років рівень застосування органічних добрив у землеробстві постійно зростає, у 1986–1990 рр. у середньому за рік вносили 266,6 млн. т органічних добрив, у 1990 р. було внесено 257,1 млн. т, або по 8,6 т/га. У 2015 р. органічних добрив внесено всього 9,64 млн. т, що у розрахунку на 1 га посівної площі становить всього 0,5 т, що в 19 разів менше, ніж у 1990 р. Удобрена органічними добривами площа становить 441,8 тис. га (2,5%). У 2015 р. було удобрено мінеральними добривами

80,8% посівних площ України, а органічними – лише 2,5% посівних площ. У 2015 р. органічних добрив внесено всього 9,66 млн. т, що у розрахунку на 1 га посівної площі становить всього 0,5 т, що в 17 разів менше, ніж у 1990 р. Удобрена органічними добривами площа становить 441,8 тис. га, або 2,5% (рис. 3).

Нами проведено кореляційно-регресійний аналіз, який дає змогу встановити взаємозв'язок між кількістю внесених мінеральних добрив під посіви зернових культур та їх урожайністю у сільськогосподарських підприємствах України за період 2000–2017 рр. Отримані результати вказують на значний рівень впливу обсягів внесених добрив на врожайність культур, оскільки коефіцієнт детермінації наближається до 1 і становить 0,89278. При цьому коефіцієнт кореляції – 0,94, що свідчить про її високий рівень.

Таким чином, можна підсумувати, що сільське господарство впливає на земельні ресурси і водночас діяльність галузі залежить від їхньої якості. Це вимагає раціонального ставлення до використання сільськогосподарських угідь, отримання науково обґрунтованих систем землеробства та екологізації галузі, що буде сприяти поліпшенню природної родючості ґрунту та запобігати його деградації.

Вода. Водні ресурси разом із земельними відіграють значну роль у сільськогосподарській діяльності та зазнають її впливу, виконуючи одночасно функції засобу і предмету праці. Сільське господарство є одним із найбільших споживачів води в Україні серед усіх галузей економіки. Так, у 2015 р. в структурі використання водних ресурсів аграрна сфера займала 1,4%, на зрошення йшло 18,9% використаних водних ресурсів (рис. 4).

Проте в динаміці спостерігається значне скорочення використаних водних ресурсів у галузі сільського господарства. Так, за даними Державного агентства водних

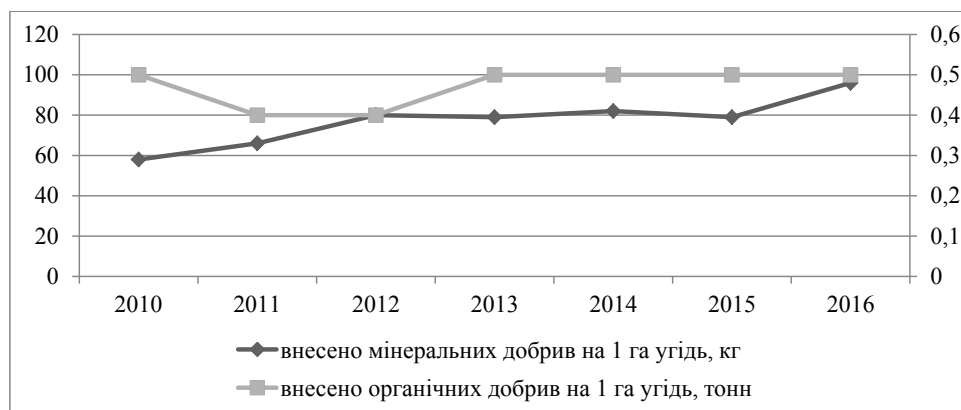


Рис. 3. Динаміка внесення добрив у розрахунку на одиницю сільськогосподарських угідь в Україні

Джерело: сформовано авторами за даними Державної служби статистики України

Таблиця 2

Площа сільськогосподарських угідь, на якій проводяться відновлювальні заходи (тис. га)

Рік	Проведено вапнування ґрунтів	Проведено гіпсування ґрунтів	Площі осушуваних земель	Площі зрошуваних земель
2010	73,2	4,4	942	1540
2011	78,3	7,2	942	1540
2012	105,3	6,3	942	1540
2013	97,8	6,2	942	1540
2014	97,2	6,7	942	1540
2015	88,1	7,1	942	1540

Джерело: сформовано авторами за даними Державної служби статистики України

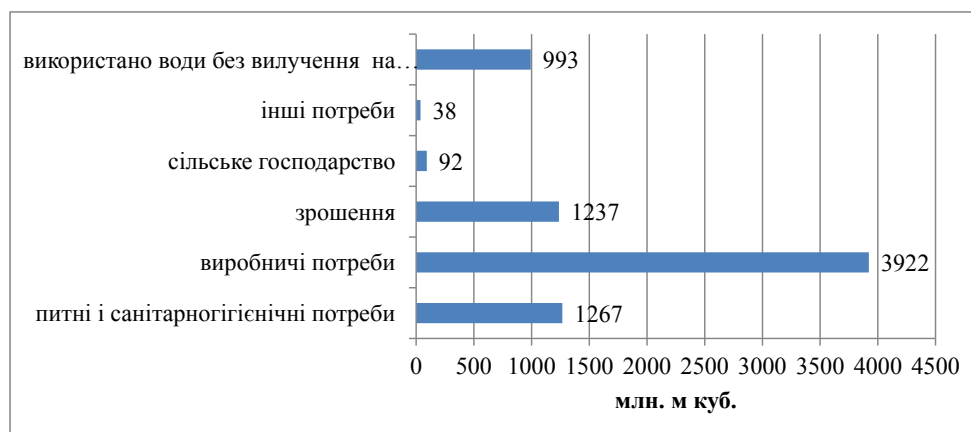


Рис. 4. Використання водних ресурсів за різними напрямками використання в Україні в 2015 р.

Джерело: сформовано авторами за даними Державної служби статистики України

ресурсів України, у 2000 р. на потреби цієї галузі було використано 513 млн. м³ води, у 2010 р. – 189 млн. м³, а в 2015 р. – лише 92 млн. м³ ресурсу. Тобто спостерігається скорочення водовикористання більш ніж у п'ятеро. Як зазначає Б. Сидорук (2016 р.), тривалий екстенсивний тип залучення водних ресурсів у сільськогосподарський обіг спричинив послаблення здатності водоресурсних джерел до самовідновлення, що негативно відбилосся на обсягах й якості води, що споживається [16].

Екстенсивне ведення сільського господарства в Україні протягом тривалого часу, крім проблеми нестачі водних ресурсів, спричинило також проблему їх забруднення. Основними причинами попадання шкідливих речовин у водні ресурси є необгрунтоване використання засобів захисту рослин і ядохімікатів та концентрація тваринницької галузі за відсутності належної системи очистки їхніх відходів. Одними з важливих напрямів для зменшення негативного впливу галузі на довкілля є раціональне водокористування, інтенсифікація використання водних ресурсів, боротьба з втратами води під час транспортування (інколи досягає 7%), запровадження прогресивної технології обробітку ґрунту, вдосконалення агротехніки, встановлення очисних споруд тощо. В Україні необхідна науково обгрунтована система водозабезпечення сільськогосподарських товаровиробників, яка забезпечувала б оптимальний розподіл водних ресурсів за природно-географічними зонами, економічними районами і галузями народного господарства, відтворення, охорону й комплексне використання води як в Україні загалом, так і в окремих її регіонах [16].

Атмосферне повітря. Інтенсифікація аграрної сфери негативно впливає на атмосферне повітря. Забруднення атмосфери відбувається у разі нерационального застосування пестицидів та засобів захисту рослин. Так, наприклад, хлоровані вуглеводні, які застосовуються як інсектициди, належать до класу стійких пестицидів, тому мають першорядне значення як забруднювачі навколишнього середовища. Вони не піддаються руйнуванню у ґрунті й воді під дією хімічних факторів, мікроорганізмів, фотохімічних реакцій, висока ліпідорозчинність і низька водорозчинність роблять їх здатними до біоаккумуляції. Вони добре випаровуються і забруднюють атмосферу. Шкідливу дію на атмосферу спричиняють засоби захисту рослин у садівництві та виноградарстві та відходи тваринницької галузі. У 2016 р. частка викидів забруднюю-

чих речовин сільського, лісового та рибного господарства становила 2,7%, а викидів діоксину вуглецю – 0,6%. Саме тому важливо переходити до застосування біологічних методів захисту рослин та застосуванню ефективних систем очистки відходів.

Екосистема. Галузь сільського господарства чинить безпосередній вплив на екосистему країни. Диверсифікація сівозміну у рослинництві, обмеження на використання пестицидів і синтетичних азотних добрив забезпечуватимуть сприятливі умови для флори і фауни, хоча прямі заходи із захисту довкілля залежать від індивідуальної діяльності сільськогосподарських товаровиробників, від їх екологічної свідомості. Екологізація сільського господарства сприятливо впливатиме на різноманітність видів дикорослих рослин та тварин, поліпшуватиме ґрунтовий покрив, сприятиме біорізноманіттю.

Саме тому важливим напрямом розвитку сільського господарства в Україні є його екологізація, у тому числі розвиток органічного сільського господарства. Органічне виробництво набуло надзвичайної популярності у світі, у 2016 р. воно було поширено на площі 57,8 млн. га у 178 країнах світу. Це становить 1,2% від загальної площі світових сільськогосподарських угідь. Органічним виробництвом займається 2,7 млн. товаровиробників (для порівняння: у 1999 р. нараховувалося лише 200 тис. органічних виробників) [17].

В Україні в 2015 р. нараховувалося 210 органічних господарств, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель становила 410 550 га (близько 1% від загальної площі земель сільськогосподарського призначення). За загальною площею сільськогосподарських угідь, сертифікованих як органічні, у 2015 р. Україна зайняла 20-е місце у світі, 7-е – серед країн Європи та 1-е – у Східноєвропейському регіоні. При цьому майже половина земель, сертифікованих як органічні, були зайняті під вирощуванням зернових (48,1%) (7-е місце серед основних країн – виробників органічної продукції). Понад 16% таких угідь займали олійні (5-е місце), 4,6% – бобові (7-е місце). Далі йдуть овочі – 2% (10-е місце), фрукти – 0,6% і виноград – 0,1% [14]. Слід зазначити, що розвиток органічного виробництва в Україні є одним із пріоритетних напрямів у плані стратегії реформ в аграрному секторі «3+5», що базується на Єдиній комплексній стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. Її впро-

вадження сприятиме як розвитку сільського господарства, так і поліпшенню екологічного стану території країни.

Висновки. Сталій розвиток України передбачає гармонійне поєднання економічних, соціальних та екологічних аспектів. Визначальною галуззю вітчизняної еко-

номіки є сільське господарство. Інтенсифікація аграрної сфери здійснює негативний вплив на навколишнє природне середовище. Важливим напрямом поліпшення екологічного стану країни є екологізація сільського господарства, у тому числі розвиток органічного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Kędziora A. Przyrodnicze podstawy ochrony ekosystemów rolniczych. *Fragmenta Agronomica*. 2007. № 3 (95). P. 213–223.
2. Lacko-Bartošová M. Udržateľné a ekologické poľnohospodárstvo, SUA in Nitra. 2005. 575 p. ISSN 80-8069-556-3.
3. Pondel H. Środowisko przyrodnicze w procesie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie Wielkopolski. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań. 2013.
4. Clay J. World agriculture and the environment: a commodity-by-commodity guide to impacts and practices. Island Press. 2013.
5. McNeely J.A., Scherr S.J. Ecoagriculture: strategies to feed the world and save wild biodiversity. Island Press. 2013.
6. Binswanger H., Hazell P. & McCalla A. Agriculture and the environment: perspectives on sustainable rural development. The World Bank. 1998.
7. Зіновчук Н.В. Аналіз негативних екологічних впливів на сільське господарство України. *Вісник ДАУ*. 2006. № 1 (16). С. 143–150.
8. Нагірна В.П., Савчук І.Г. Можливі загрози сільському господарству України з позицій екобезпеки. *Економіка України*. 2014. № 2. С. 71–83.
9. Екологічні аспекти сільськогосподарського виробництва / Р.Б. Гевко, Ю.В. Дзядикевич, Н.Ю. Малевич. Сталій розвиток економіки. 2017. № 2 (35). С. 156–162.
10. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020». URL: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
11. Бурляй А.П. Роль сільських домогосподарств у сталому розвитку України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 18. С. 58–62.
12. Трегубчук В. Концепція сталого розвитку для України. *Вісник Національної академії наук України*. 2002. № 2. С. 31–40.
13. Левицька А.В., Шинкарук Л.В. Сталій розвиток сільського господарства в умовах глобалізації; Міністерство освіти і науки України. Національний університет біоресурсів і природокористування України. К., 2017. 76 с.
14. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2015 році. К.: Міністерство екології та природних ресурсів України, ФОП Грінв Д.С., 2017. 308 с.
15. Федулова І.В. Вплив сільського господарства на екологію. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/21189/1/2.pdf>.
16. Сидорук Б. Особливості водокористування в аграрній сфері: проблеми та перспективи. *Агроеліта*. 2016. URL: <http://agroprod.biz/2016/04/29/osoblyvosti-vodokorystuvannya-v-aharnij-haluzi-problemy-i-perspektyvy/>.
17. The World of Organic Agriculture 2018. URL: <https://www.organic-world.net/yearbook/yearbook-2018.html>.

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Аннотация. В работе рассмотрено влияние деятельности сельскохозяйственных предприятий на окружающую среду, а именно на земельные угодья, водные ресурсы и на атмосферу. Установлено, что важным фактором улучшения экологического состояния страны является экологизация сельскохозяйственного производства, в том числе развитие органического производства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, экологическое состояние, окружающая среда.

THE INFLUENCE OF ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ON THE ENVIRONMENTAL ENVIRONMENT

Summary. The paper examines the impact of agricultural enterprises on the environment, in particular on land, water resources and atmospheric air. It was established that an important factor in the improvement of the ecological state of the country is ecologization of agricultural production, including development of organic production.

Key words: agriculture, ecological status, environment.

Бучинська О. В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу імені Павленко
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Buchynska O. V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Marketing named after Pavlenko
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РЕКЛАМНОГО РИНКУ

Анотація. У статті визначено та охарактеризовано ключові тенденції, які ефективно працюватимуть у рекламних кампаніях найближчими роками. Доведено соціально-ідеологічну роль сучасної реклами на противагу класичному маркетинговому трактуванню. Наведено актуалізовану класифікацію завдань сучасної реклами.

Ключові слова: реклама, маркетингові комунікації, бренд, ретейл, просування, діджиталізація, медіа, контент, доповнена реальність, соціалізація реклами.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні технології безупинно розвиваються, тому не дивно, що тенденції в маркетингових комунікаціях намагаються не відставати. Передусім це стосується рекламного бізнесу. Сьогодні вже неможливо керуватися колись розробленими та перевіреними роками стратегіями, кожен рік, навіть місяць приносить новітні функції, механізми, спрямування рекламної діяльності, змінюючи шаблони та трансформуючи реальність. Особливо відчутними ці зміни стають у процесі швидкого розвитку Інтернет-реклами та тотальної діджиталізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу сучасної наукової думки у сфері реклами покладено дослідження Д. Огілві та Дж. Геллапа – засновника інституту з вивчення суспільної думки (прийом «незаперечного доказу», вивчення мотивів споживачів, використання мотиваційного аналізу), розробки Е. Діхтера, Л. Ческіна (вивчення кольору в рекламі, застосування психоаналізу), експерименти Дж. Вейкері.

Серед сучасних світових досліджень особливої уваги заслуговують праці Б. Гарфілда, Л. Салівана, Дж.-К. Левінсона, М. Ньюмана, А. Моргана, Дж. Стіла та В. Шонерта.

Серед сучасних українських науковців, які цікавляться зазначеною тематикою, варто виокремити Т.І. Компанієць, І.В. Лилик, І.А. Перезовову.

Останнім часом основна увага приділяється дослідженню методології та функціоналу реклами, тоді як дуже важливо сконцентруватися не на конкретних функціях та засобах сучасної реклами продукту онлайн/офлайн, а саме на ідеях, які будуть ефективно працювати в рекламних кампаніях найближчими роками.

Метою цієї роботи є визначення принципово нових та максимально ефективних векторів подальшого розвитку для рекламного бізнесу, враховуючи щоденний розвиток науково-технічної сфери.

Результати дослідження.

Швидкість змін, які можна спостерігати майже в усіх сферах нашого життя, постійно зростає. Якщо уважно придивитися до політичного середовища, умов праці, розвитку засобів масової інформації, маркетингу, всюди зіштовхнемося із шаленим темпом змін, який із кожним роком усе важче піддається контролю. Ми живемо у світі, який усе більше характеризується мінливістю, невизначеністю, складністю та неоднозначністю.

Ці тенденції вимагають від сучасних компаній гнучкості та здатності швидко реагувати на зміни. Це потребує, своєю чергою, менших за розміром та більш гнучких вузькоспеціалізованих відділів замість великих багатифункціональних монолітів; рухливих та простих ієрархічних структур замість щільно зв'язаних пірамід; децентралізації у процесах прийняття рішень; оренди та спільного користування замість одноосібного володіння цінними активами підприємств; фокусування на креативності як чиннику успіху; підтримка ідей коворкінгу замість фіксованого робочого простору; можливість постійного розвитку та навчання для персоналу.

Саме на ідеях, які будуть ефективно працювати в рекламних кампаніях найближчими роками, слід зупинитися докладніше.

1. Розвиток новітніх форматів ретейлу.

Великі бренди продовжують посилювати прямі контакти із цільовою аудиторією через власні нестандартні формати торгівлі. Прикладом може слугувати застосування концепції «магазин у магазині», як зробила ІКЕА, відкривши мережу ресторанів. Успішні Інтернет-компанії все частіше стають фізично досяжними, відкриваючи фірмові магазини, тому зв'язок із цифровими носіями набуває все більшої актуальності. Саме застосування у маркетингових комунікаціях усіх точок перетину забезпечить у майбутньому успіх. На жаль, більшість традиційних ретейлерів поки не може похизуватися значними успіхами у цьому напрямі, подальша конкурентна боротьба із застосуванням новітніх технологій вирішить, хто підсилить свої позиції, а хто змушений буде піти з ринку.

2. Застосування адресного телебачення.

Адресне телебачення здатне збільшити ефективність компанії шляхом доповнення телевізійної реклами роликами з більшим обсягом охоптя, що є більш таргетованими та контрольованими рекламними носіями. Такий механізм дає змогу поєднати переваги лінійного телебачення та цифрового світу, тим самим виводячи систему маркетингових комунікацій на відчутно новий рівень.

Успіх адресного телебачення передбачити доволі просто. Більшість пересічних громадян уже має у своєму розпорядженні пристрої зі смарт-ТВ, що дає змогу забезпечити підприємствам достатній ступінь охоплення, щоб планувати рекламні кампанії для певних цільових груп. Стратегія смарт-телебачення використовує можливість

адресного телебачення, включаючи запрограмований контроль та ТВ-ретаргетування.

3. Актуалізація відеоконтенту

Відео продає краще. І продають продавці ще краще в майбутньому! Переваги відеоряду порівняно з текстом є очевидними. Текст є в певному сенсі обмеженим через той факт, що може бути інтерпретований невірно (інколи це стосується навіть найпростішого за структурою та змістом повідомлення). Ця риса притаманна всім без винятку сферам діяльності та бізнесовим нішам. Важливу роль у трактуванні такого контенту відіграє неухважність читача, його внутрішній переконання та ще багато психологічних та емоційних чинників. За рахунок перетворення текстового повідомлення на відео, безумовно, ця проблема не може бути розв'язаною у повному обсязі. Проте люди за своєю природою протягом багатьох років свого життя вчать розпізнавати мову тіла, жестів, міміку, інтонації, тембральність голосу тощо. Саме відеоряд дає людині змогу застосувати на практиці ці навички, тим самим збільшуючи ступінь довіри.

4. Stories як тренд.

Минулий маркетинговий рік подарував широкому загалу таке явище, як тимчасове стрімінгове відео: Facebook Live, Facebook Stories та Instagram Stories. У майбутньому ця тенденція обіцяє стати трендовою і для брендів. Через прогресуючу кількість користувачів, які, власне, і створюють контент, брендам навіть немає необхідності створювати власний. Головним завданням бізнесу стає виключно контроль над просуванням. В Instagram уже доволі довгий час спостерігається тенденція просування брендами постів лідерів думок, у яких згадується та коментується їхня продукція.

5. Прямі трансляції та вебінари.

Особисте спілкування завжди було й залишається максимально комфортним та ефективним засобом комунікації. Саме тому прямі трансляції та вебінари як механізми, максимально наближені до особистого спілкування, набувають популярності щодня. Це те ж саме відео, але в режимі реального часу, що ще більше підвищує ступінь довіри аудиторії.

Такий відеоконтент задає тенденції в рекламі на найближчі роки, даючи можливість продавцю зацікавити споживача в перші три-п'ять секунд спілкування. Зважаючи на цей факт, головне завдання рекламодавця в даному контексті – створення якісного, креативного та цікавого контенту.

6. Чесність.

Вже сьогодні ринок спостерігає відчутне відхилення у бік купівель у мережі Інтернет, і щороку ця тенденція буде лише підсилюватися. Перед тим як здійснити купівлю, кожен споживач намагається зібрати максимальну кількість інформації щодо бажаного продукту та його виробника. Це означає, що кожен із товаровиробників та ретейлерів знаходиться під постійним прицілом. Нині в мережі Інтернет можна знайти відгуки та характеристики стосовно кожного продукту, тому представники бізнесу повинні самі вирішувати, якими ці відгуки будуть.

Тенденції світового ринку реклами пропагують чесність та прозорість. Сьогодні бренди вже не можуть давати пустих обіцянок, нехтувати скаргами клієнтів, тим самим демонструючи некомпетентність. Будь-яка подібна дія буде відразу висвітлена та осуджена.

7. Бізнес-симбіоз.

Важливим кроком на шляху до успіху в еру цифрових технологій є актуалізація товарної пропозиції в очах споживачів. Це можна зробити шляхом створення додаткової цінності, вдосконалення товарів та послуг.

Це стратегічна можливість відкрити свої пропозиції партнерам та інтегрувати їхні рішення згідно з актуальними потребами та можливостями. Безумовно, для реалізації подібних дій необхідний високий рівень обізнаності потреб власної цільової аудиторії, проведення постійного моніторингу діяльності конкурентів, вибір виключно надійних та перевірених партнерів. Лише така багатокomпонентна модульна система сприятиме утворенню додаткової цінності та збільшить ступінь релевантності споживачів.

Цей аспект є особливо перспективним для таких економік, як українська, де дуже відчутним є розшарування на традиційних сталих бізнес-гравців та нових – динамічних. Нові гравці пропонують здебільшого зрозумілі, сучасні, прості у використанні товари та послуги. Традиційні гравці відрізняються широкою клієнтською базою, силою бренду, десятиріччями традицій та досвіду, знанням ринку, наявністю та розвиненістю ресурсної бази, зв'язками, що так необхідні новачкам. Саме подібний симбіоз – ілюструє світлого майбутнього.

8. Big Data.

Маркетинг, заснований на даних, – це хвиля, на якій тримаються та спілкуються між собою професіонали у сфері маркетингу та комунікацій, постачальники технологій та рекламні агентства. У зв'язку з мінливістю цифрового медіаспоживання виникає необхідність у максимально точній сегментації, тому і компанії, і постачальники комунікаційних послуг повинні передусім адекватно відповідати подібним вимогам часу незалежно від каналу комунікації.

9. Реклама із використанням доповненої реальності.

Сьогодні Google здатний відслідкувати ваше місцезнаходження, з'ясувати, які сайти ви продивлялися, які дивитесь регулярно. На базі такої інформації він у змозі додати вас до певної референтної групи, на яку спрямоване певне оголошення рекламодавця. Сучасні тенденції розвитку реклами передбачають збір якомога більшого масиву інформації про кожного користувача. А найближчим часом пошукові системи стануть ще більш розумними та зможуть відслідковувати ваші бажання та цілі. Саме над цим нині працюють крупні гравці.

Ще декілька років назад це здавалося неможливим, але сьогоднішні тенденції рекламної сфери дають нам змогу посидіти на новому дивані, покерувати новітнім авто, не залишаючи власної оселі, лише одягнувши шлем віртуальної реальності.

Вже скоро у рекламодавців Google, Bing, Pinterest з'явиться можливість отримувати дані про візуальні цілі, які шукає аудиторія, та, відповідно, розширити її шляхом налаштування реклами у візуальному пошуку.

10. Орієнтація на контент та споживача.

Два маркетингових мегатренди залишаються незмінними: орієнтація на контент та споживача. Обидва тренди повинні забезпечуватися оперативними комунікаціями та георозвідкою. Водночас для максимізації ефективності необхідними вбачаються орієнтація на споживачський попит та прагнення бути ближче до споживача в режимі реального часу.

Фрагментація, що виникла внаслідок діджиталізації та збільшення кількості даних, приховує у собі величезну кількість можливостей для маркетингових комунікацій. Завдяки цим процесам з урахуванням контексту та в реальному часі з'являється можливість створення більш актуального контенту, беручи до уваги місцеві потреби, особливості й навіть менталітет.

Наступними роками є процес творчого поєднання технологій та сторітеллінгу по-новому. Стрімкий технічний

прогрес дасть змогу не лише створювати різний контент для різних людей, а й змусить цей контент реагувати.

11. Цінність людини у цифровому світі.

Прогресуючий щодня процес діджиталізації дав змогу виробникам та продавцям уперше настільки наблизитися до споживача поза місць продажів та досягти охоплення без додаткових затрат. Проте для того щоб ця близькість і надалі продовжувала давати результати, необхідне залучення іншої стратегії. Менше просування та більше розуміння. Ставлячи собі за мету отримання фінального кліку, необхідне спілкування на особистому рівні, прийняття людини, з якою ви спілкуєтеся, до якої звертаєтеся, серйозно, спілкуватися її мовою. Саме тому, крім смарт-технологій, майбутнє маркетингових комунікацій неможливо без розумних та креативних розповідачей, талановитих візуалізаторів, які своїми витворами здатні достукатися до споживачької підсвідомості та почуттів.

Незважаючи на величезний прогрес у всіх сферах сучасного життя, людська природа загалом залишилася незмінною: людина прагне до живого контакту, має високий рівень емпатії, бажає розуміти та бути зрозумілою та все ще довіряє власним інстинктам: дотикам, зору, слуху, смаку, нюху.

12. Бренд або є, або його нема.

Знижки, різноманітні акції та стимули в процесі купівлі, чорні п'ятниці та кіберпонеділки – сьогодні ними вже нікого не здивувати, вони повсюди. І справа не в історіях брендів, від яких неможливо відмовитися. Справа у готовності сплачувати емоційною увагою. Безумовно, цікаві пропозиції можуть підсилити привабливість бренду, але неможливо підсилити те, чого нема.

Підсумовуючи вищезазначені тенденції та перспективні напрями розвитку світового рекламного ринку, варто виокремити ключові комунікаційні тренди саме для України на найближчі роки. Безумовно, український маркетинг усе активніше інтегрується до глобального ринку, тому протягом подальших років ми зможемо спостерігати на локальному рівні прояв світових комунікаційних трендів у різних інтерпретаціях та адаптаціях. Передусім це стосується Big Data, продовження персоналізації контенту, діджиталізації населення.

Найближчим часом дедалі більшу роль будуть відігравати блогери мікромасштабу. Виступаючи лідерами думок для вузьких онлайн-аудиторій, вони зможуть ефективно використовувати всі переваги персоналізованого контенту та онлайн-відео. Також варто виокремити зростаюче значення корпоративних блогів у маркетингових комунікаціях, які дають можливість напряду спілкуватися зі споживачем та швидше реагувати на зміни споживачького попиту.

Сьогодні реклама виступає не тільки інструментом маркетингу, а й являє собою потужний соціально-культурний інститут, що впливає на різні аспекти функціонування соціуму і буття людини. Вона стає інструментом величезного впливу на суспільство, засобом формування смаку, стереотипів поведінки, створення нових традицій, руйнування або створення морального світу людини. Крім маркетингових функцій, реклама здійснює ідеологічний вплив, формує певні моделі поведінки і нав'язує споживачам власні, часто чужі їм цінності, змінює мову суспільства, модифікуючи його відповідно до «творчих» знахідок рекламистів. Сучасна реклама нерідко відверто маніпулює громадською свідомістю, перетворюється на інструмент соціального контролю, засіб формування громадської думки. Реклама не просто адресує якимсь повідомлення цільовій групі – вона прописує нормативні параметри цієї

групи, формує її, робить її легітимною у структурі суспільної свідомості.

Із позиції маркетингу рекламна діяльність являє собою стратегічну орієнтацію рекламодавця на споживача для виявлення його потреб, визначення потреби ринку і працювати по них більш ефективно, ніж конкуренти, а тим самим створити собі і своєму продукту за допомогою реклами конкурентні переваги. Основний акцент у рекламній діяльності з позиції маркетингу робиться не на товар і його властивості, а на потреби цільової аудиторії, бо прибутки рекламодавця отримує завдяки забезпеченню споживачьких потреб.

Здійснюючи підхід до рекламної діяльності з позиції маркетингу, важливо орієнтуватися на систему показників, які дадуть змогу забезпечити оптимальність та ефективність рекламної діяльності, викличуть потрібну реакцію попиту цільової аудиторії.

Крім того, реклама побічно сприяє перерозподілу доходів. Зокрема, комерційні мас-медіа, які живуть за рахунок реклами, здійснюють принцип соціальної справедливості: витрати каналу на трансляцію інформаційно-аналітичних і розважальних блоків сплачені рекламодавцями. Своєю чергою, кошти останніх сплачені споживачами, які купують рекламовані в програмах товари. Отже, сплачуючи дорогий автомобіль або холодильник, покупець сплачує й ті передачі, які дивляться пересічні глядачі. Реклама тут працює як спосіб перерозподілу доходів. Володіючи величезними можливостями впливу на свідомість мас, реклама шляхом формування нормативного з погляду рекламодавця стилю життя, системи цінностей стає й засобом геополітики. Наприклад, США за допомогою реклами намагаються диктувати світу правила гри, систему своїх цінностей, спосіб життя. Можна сказати, що якщо виробник створює товар, то реклама творить його споживача.

Дуже часто в розмовах, телевізійних програмах, експертних оцінках ми чуємо вирази на кшталт: «неефективна реклама», «навіщо така реклама взагалі потрібна?». У нашому мозку вже давно прописався стереотип, що у реклами є лише одне завдання – продати, а за допомогою яких чинників впливу та контенту якої якості це відбуватиметься, вже не важливо.

Сучасна реклама приховує у собі багато загадок і хитрощів. У тотальну епоху Інтернету та в процесі розвитку масових комунікацій з'являється все більше рекламного креативу, але водночас більше доказів, що навіть найкрутіший шедевр не завжди продає. І навпаки, прості й нехитрі рекламні акції ефективно впливають на збільшення продажів. Незважаючи на такий досить плачевний результат, попит на креативну рекламу і нестандартний підхід до потреб покупця постійно зростає. Особливо це стосується країн пострадянського простору.

Головний меседж будь-якої рекламної акції – зацікавити споживача і змусити його купити рекламований товар. Найнеприємніше полягає у тому, що багато творчих осіб, намагаючись створити креативний продукт, роблять рекламу, зрозумілу тільки невеликому колу осіб, тому навряд чи можна сподіватися на позитивні відгуки на неї від цільової аудиторії.

Професор реклами університету Ілінойса Джон Віртц провів дослідження, проаналізувавши 78 рекламних кампаній, що апелювали до сексуальних образів. Приблизно з 2015 р. такі кампанії перестали відрізнятися ефективністю, більше того, багато хто терпів крах через велику кількість скарг на приниження жіночої гідності. Секс більше не продає, стверджує дослідження Віртца. Нині набагато успішнішими є ті кампанії, які використо-

вують тему рівності чоловічої та жіночої статей і позбавляються від гендерних стереотипів. Але українським рекламодавцям складно змінювати звички 20-річної давнини. Більше того, на їх захист стає SMM, оголошуючи споживачам і клієнтам у різних формах, що у них просто немає почуття гумору.

Ще однією краплею дьогтю у бочці креативу стає загублений взаємозв'язок між рекламою, товаром і брендом. Зовні все здається бездоганим і гідним, навіть подобається аудиторії, але водночас споживач не проводить паралелі між побаченою рекламою і товаром. Ізовсім інша справа, коли «продукт творчих зусиль» викликає невідомий інтерес та зацікавленість у потенційного покупця, переконуючи його в необхідності придбання товару. Споживача інтригують не лише картинка і зовнішній антураж, а й сама ідея купівлі пропонованого в рекламі товару.

Вище зазначалося, що мета будь-якої реклами – продати рекламований товар, а головне завдання креативу – донести позитивний імідж торгової марки або бренду до покупця, тому реклама поділяється на торгову і іміджеву. Ці назви говорять самі за себе: торгова реклама відповідає за продаж товару або послуги, а іміджева – за просування цілого бренду. Зазвичай першій властиве акцентування уваги на перевагах, характеристиках та чітко визначена схема купівлі товару. Проте іміджева реклама часто порівнюється з креативом завдяки великій увазі покупців і відмінній здатності запам'ятовуватися. До неї можна віднести рекламні ролики на телебаченні, у соціальних мережах, розміщення плакатів у громадському транспорті і роздачу флаєрів на вулиці. Креативні рекламні кампанії майже завжди короткочасні, тому що запам'ятовуються людьми швидко і не надовго.

Хто є основним замовником креативної реклами? Реклама – це ефективний двигун продажів, тому він потрібний практично усім. Але дозволити собі проведення рекламної акції може далеко не кожен. Так, для невеликих підприємств для успішної діяльності життєво потрібна швидка окупність проектів. Для них така реклама – марна трата грошей, тому що вона не викликає

у споживачів бажання вчинити купівлю, тобто не приносить прибутку і не окупає своїх витрат. Проте це ідеальний варіант для просування великих компаній і нових брендів, які шукають шляхи закріплення своїх позицій на ринку. Правильно проведена креативна рекламна кампанія робить вагомий внесок у просування товару і зробить його таким, що запам'ятовується.

І головне – пам'ятати, що ефективність та креативність не завжди є синонімічними поняттями, а креативна реклама не повинна ставати синонімом дискримінаційної та сексистської реклами.

Висновки. Реклама – це дуже серйозне питання, на яке не можна дивитися тільки під одним кутом. Будь-яка раціональна людина зважає кожен свій учинок і просто так нічого не робить.

У компанії відбувається все аналогічно. Якщо ви не берете участі у створенні рекламної кампанії, ви за визначенням не можете судити, наскільки вона ефективна, тому що ви не знаєте, які перед нею від початку ставилися завдання та цілі. Ефективність – це не завжди відразу гроші, ефективність – це коли поставлені завдання були виконані на всі сто.

У цьому контексті варто пригадати класичні завдання сучасної реклами, щоб похитнути зухвалий стереотип щодо єдиного спрямування рекламного контенту. Кожне із цих завдань – окрема рекламна стратегія: анонс; створення образу фірми; створення образу товару; відмінна ознака; унікальна торгова пропозиція; акцент на переваги; відсіч конкурентам; створити репутацію; розвіяти помилку; спеціальна пропозиція.

Отже, ефективність реклами зовсім не обов'язково вимірюється в обсягах продажів. Здебільшого вона повинна переслідувати зовсім інші, набагато вищі цілі. А допомагати їй у цьому повинен якісний інтелектуальний контент, спрямований на одну з таких сфер емоційного життя людини: пригоди на продаж; духовна близькість, дружба та любов; турбота та бажання турбуватись про когось; пошуки себе; душевний спокій; формування та прояв власних переконань.

Список використаних джерел:

1. Фред И.Х. Библия рекламы. Бесценный клад информации для тех, кто хочет извлечь максимум из вложений в рекламу: бизнес-букварь. М.: Пресс, 2017. 672 с.
2. Королько В.Г., Некрасова О.В. Зв'язки з громадськістю: наукові основи, методика, практика. К.: Києво-Могилянська академія, 2009. 831 с.
3. Ромат Е., Сендеров Д. Реклама: теория и практика. СПб.: Питер, 2013. 512 с.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМНОГО РЫНКА

Аннотация. В статье определены и охарактеризованы ключевые тенденции, которые в будущие годы будут эффективно работать в рекламных кампаниях. Указано на социально-идеологическую роль современной рекламы в противовес классической маркетинговой трактовке. Дана классификация заданий современной рекламы.

Ключевые слова: реклама, маркетинговые коммуникации, бренд, ретейл, продвижение, диджитализация, медиа, контент, дополненная реальность, социализация рекламы.

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF ADVERTISEMENT MARKET DEVELOPMENT

Summary. This article certifies and describes key tendencies that will effectively work in advertisement campaigns during nearest years. The social and ideological role of modern advertisement is well-proven in a counterbalance to classic marketing interpretation. There is also classification over of tasks of modern advertisement.

Key words: advertisement, marketing communications, brand, retail, advancement, digital, medias, content, complemented reality, socialization of advertisement.

Васечко Л. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка*

Полегешко Ю.

*студентка факультету
інформаційних технологій та управління
Київського університету імені Бориса Грінченка*

Vasechko L. I.

*PhD in Econ.Sc., Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Economics,
Borys Grinchenko Kyiv University, Kyiv*

Polegishko Y.

*student of the Faculty of Information Technology and Management,
Boris Grinchenko University of Kyiv, Kyiv*

АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІТИЧНОГО БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У роботі розглянуто аспекти побудови порівняльного аналітичного балансу підприємства. Проведено горизонтальний та вертикальний аналіз активу і пасиву балансу підприємства на прикладі ПрАТ «УПСК» за період 2015–2017 рр. Проаналізовано динаміку провідних фінансових показників страхової компанії.

Ключові слова: порівняльний аналітичний баланс, горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, страхові резерви, страхові платежі, страхові виплати.

Вступ та постановка проблеми. Нині суттєво зростає значення оцінки ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємств та організацій, а також добротної діагностики їхнього фінансового стану. Фінансова діагностика є одним з основних елементів фінансової політики підприємства. Проведення порівняльного аналітичного балансу підприємства призводить до отримання вагомих реальних результатів фінансового стану підприємства. Своєю чергою, фінансовий стан є провідним чинником конкурентоспроможності й сталого розвитку підприємства та стрижневою характеристикою діяльності фірми в ринкових умовах. На нашу думку, питання реалізації фінансової діагностики підприємства у цілому та побудова порівняльного аналітичного балансу підприємства зокрема є актуальними та значущими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу фінансового стану підприємства розглядаються у наукових працях О.В. Зигрій, В.В. Готри, О.С. Силкіна, О.В. Проскурович, Р.К. Шурпенкової та ін. Зокрема, аспекти фінансової діагностики висвітлюються такими провідними науковцями, як: О.М. Проволоцька, Л.Д. Завідна, Т.В. Решетник, О.Ю. Івченкова, К.М. Крикуненко, Я.О. Савчук, Л.В. Омельчук.

Порівняльний аналітичний баланс полягає у тому, що формує та систематизує саме ті розрахунки, які, як правило, проводить фахівець, ознайомлюючись із балансом підприємства. Аналітичний баланс охоплює велику кількість основних показників фінансового стану підприємства, проте, незважаючи на достатню кількість наукових доробок, це питання все ще потребує всебічного аналізу та обґрунтування.

Метою статті є проведення порівняльного аналітичного балансу підприємства на прикладі ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр., окреслення отриманих результатів та визначення основних аспектів його побудови.

Результати дослідження.

Проведення порівняльного аналітичного балансу необхідно здійснювати для отримання повної оцінки фінансового стану підприємства. Зазначимо, що порівняльний аналітичний баланс включає показники як горизонтального, так і вертикального аналізу. Горизонтальний аналіз балансу визначає побудову однієї або декількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні балансові показники доповнюються показниками динаміки. Так, результати горизонтального аналізу балансу ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр. наведено в табл. 1 (аналіз активу балансу) та в табл. 2 (аналіз пасиву балансу) [1–3].

Аналіз даних табл. 1 дав можливість зробити такі висновки.

Загальна вартість майна підприємства за підсумками статті балансу в 2017 р. зменшилася за звітний рік на 2,05% порівняно з даними 2015 р., необоротні активи зменшилися на 2,44%, тоді як оборотні активи за той самий період зменшилися на 4,33%. Такі результати свідчать про те, що, з одного боку, наслідком зменшення необоротних активів є невиконання запланованих обсягів роботи та зменшення укладання страхових договорів, що призводить до зниження ліквідності та платоспроможності страхової компанії, а з іншого – зменшення оборотних активів означає, що компанія задіяла більшу частину своїх ресурсів у діяльності активів та поки що не має тимчасово вільних активів, що не задіяні в діяльності компанії. Це свідчить про ефективність використання всіх оборотних активів та ресурсів, оскільки найсприятливішим для компанії є стан, коли необоротні активи та оборотні активи будуть збалансованими.

Варто зазначити таке: навіть попри те, що ці дані в страховій компанії за вказаний період зменшилися, проте це зменшення не є досить суттєвим, вони все одно перебувають у стані збалансованості по відношенню один до одного. У цілому рівномірність їх зменшення підтверджує той факт, що на разі компанія знизила свої фінансові

Горизонтальний аналіз активу балансу ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр.

Статті балансу	Рядок	Зміни (+/-)			2017/2015р.	
		2015	2016	2017	у %	тис. грн.
Актив		тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.		
Необоротні активи, всього, у тому числі:	1095	230049,9	237285	224438,7	-2,44%	-5611,2
Нематеріальні активи	1000	967,8	857,9	756,6	-21,82%	-211,2
Основні засоби	1010	32895,2	27132,6	26916,8	-18,17%	-5978,4
Інвестиційна нерухомість	1015	160135,4	183396,5	173926,7	8,61%	13791,3
Довгострокові фінансові інвестиції	1030+1035	9565,7	7068,6	5721,2	-40,19%	-3844,5
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	30	21	0	-	-30
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	26455,8	18808,4	17117,4	-35,30%	-9338,4
Оборотні активи, всього, у тому числі:	1195	241664,8	235736,9	231207,5	-4,33%	-10457
Запаси	1100	1376,7	1741,2	1802,6	30,94%	425,9
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1099,4	2052,5	2775,2	152,43%	1675,8
Дебіторська заборгованість за рахунками	1130+1135+1136	117,4	21,9	12,9	-89,01%	-104,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	2578,7	2836,8	2396,1	-7,08%	-182,6
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12505,5	5006,1	5501,1	-56,01%	-7004,4
Гроші та їх еквіваленти	1165	223098,6	222420,8	217960,1	-2,30%	-5138,5
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	888,5	1599,3	734,3	-17,36%	-154,2
Інші оборотні активи	1190	0	58,3	25,2	-	25,2
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	6405,2	-	6405,2
Баланс	1300	471714,7	473021,9	462051,4	-2,05%	-9663,3

Джерело: авторська розробка

Горизонтальний аналіз пасиву балансу ПрАТ «УПСК» у 2015–2017 рр.

Статті балансу	Рядок	Зміни (+/-)			2017/2015р.	
		2015	2016	2017	у %	тис. грн.
Пасив		тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.		
Власний капітал		281509,5	282097,0	261731,3	-7,03%	-19778,2
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100000	100000	100000	0,00%	0
Капітал у дооцінках	1405	11524,3	8011,1	11231	-2,55%	-293,3
Резервний капітал	1015	12805	12844	12844,5	0,31%	39,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	112022,8	121940,9	101363	-9,52%	-10659,8
Інші резерви	1435	45157,4	39301	36292,8	-19,63%	-8864,6
Довгострокові зобов'язання та забезпечення		178765,2	172014,5	185217,8	3,61%	6452,6
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	2898,8	1790,8	2072,2	-28,52%	-826,6
Довгострокові забезпечення	1520	1484,5	371,1	348	-76,56%	-1136,5
Страхові резерви	1530	174381,9	169852,6	182797,6	4,83%	8415,7
Поточні зобов'язання та забезпечення		11440	18910,4	15102,3	32,01%	3662,3
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1615	90,3	99,4	281,8	212,07%	191,5
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунки з бюджетом	1620	5771,2	970,4	3659,2	-36,60%	-2112
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1625	548,5	381,9	274,6	-49,94%	-273,9
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1630	943	1077,8	1155,8	22,57%	212,8
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	350	151,5	-	151,5
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	4045,5	7139,8	9491,3	134,61%	5445,8
Інші поточні зобов'язання	1690	41,5	8891,1	88,1	112,29%	46,6
Баланс	1900	471714,7	473021,9	462051,4	-2,05%	-9663,3

Джерело: авторська розробка

показники, але фінансова стійкість страхової компанії перебуває у певному балансі, що не впливає на її загальний фінансовий стан.

У подальшому дослідженні проаналізуємо результати горизонтального аналізу пасиву балансу ПрАТ «УПСК» у 2015–2017 рр. (табл. 2) [1–3].

Аналізуючи дані табл. 2, зауважимо, що довгострокові зобов'язання та забезпечення за вказаний період зросли більше ніж на 3,5%. Як бачимо, розмір статті балансу «Довгострокові забезпечення» істотно зменшився – майже на 77%, а це вказує на суттєве зменшення витрат на оплату майбутніх відпусток, певних гарантійних зобов'язань тощо.

Поточні зобов'язання та забезпечення також збільшилися на 32% за цей же період і, вірогідніше, таке їх збільшення пов'язане з проблемами залучення довгострокових кредитів. При цьому власний капітал із 2015 по 2017 р. зменшився на 7%. Це свідчить про те, що переважно підприємство здійснює свою діяльність, залучаючи позикові кошти, що, своєю чергою, загрожують погіршенню ліквідності та платоспроможності підприємства.

Другим складником порівняльного аналітичного балансу є вертикальний аналіз. На відміну від горизонтального, за допомогою якого розраховуються абсолютні показники, вертикальний аналіз передбачає розгляд відносних показників балансу. Методика вертикального аналізу полягає у тому, що загальну суму балансу приймають за 100%, а кожну статтю фінансової звітності подають у вигляді відсоткової частки від прийнятого базового значення. Вертикальний аналіз дає змогу відстежити, яку питому вагу в загальному підсумку балансу займає кожна стаття балансу [4].

У процесі дослідження виокремимо три головні риси вертикального аналізу:

1) якщо провести вертикальний аналіз на підприємстві, можна виявити основні тенденції та зміни в діяльності підприємства;

2) оскільки процес інфляції призводить до недостовірних показників фінансової звітності, тим самим ускладнюючи їх порівняння в динаміці, саме відносні показники вертикального аналізу згладжують цей негативний процес;

3) відносні показники дають змогу провести порівняльний аналіз підприємств, які спеціалізуються на аналогічному виробництві та специфіці діяльності.

Під час аналізу слід звернути увагу на елементи, які мають максимальну питому вагу. Зазвичай саме елементи з найбільшою питомою вагою вказують на проблеми підприємства.

Дані вертикального аналізу активу балансу ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр. представлено в табл. 3 [1–3].

Аналіз даних табл. 3 підтверджує, що необоротні та оборотні активи в 2017 р. дещо зменшилися порівняно з 2015 р., а саме на 0,19% та 1,19% відповідно. Питому вагу серед необоротних активів становить інвестиційна нерухомість, яка збільшилася за даний період, натомість інші складники необоротних активів зменшилися. Серед оборотних активів у процесі аналізу виявлено, що найбільші зміни в напрямі збільшення має стаття «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги», що саме по собі не є негативним, оскільки свідчить лише про те, що страховій компанії заборгували дебітори. Решта ж статей активу балансу має незначні відхилення у бік зменшення питомої ваги. І оскільки при цьому аналізі максимальну питому вагу зазвичай становлять елементи, які вказують на проблеми підприємства, то у цьому разі всі складники є досить збалансованими.

Аналогічно здійснено вертикальний аналіз пасиву балансу ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр. на основі офіційної фінансової звітності [1–3], результати якого представлено в табл. 4.

Таблиця 3

Вертикальний аналіз активу балансу ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр.

Статті балансу	Рядок	Питома вага, %			Зміна за структурою за 2017 до 2015 р. у %
		2015	2016	2017	
Актив					
Необоротні активи, всього, у тому числі:	1095	48,77	50,16	48,57	-0,19
Нематеріальні активи	1000	0,21	0,18	0,16	-0,04
Основні засоби	1010	6,97	5,74	5,83	-1,15
Інвестиційна нерухомість	1015	33,95	38,77	37,64	3,69
Довгострокові фінансові інвестиції	1030+1035	2,03	1,49	1,24	-0,79
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0,01	0,00	0,00	-0,01
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	5,61	3,98	3,70	-1,90
Оборотні активи, всього, у тому числі:	1195	51,23	49,84	50,04	-1,19
Запаси	1100	0,29	0,37	0,39	0,10
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0,23	0,43	0,60	0,37
Дебіторська заборгованість за рахунками	1130+1135+1136	0,02	0,00	0,00	-0,02
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0,55	0,60	0,52	-0,03
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2,65	1,06	1,19	-1,46
Гроші та їх еквіваленти	1165	47,30	47,02	47,17	-0,12
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0,19	0,34	0,16	-0,03
Інші оборотні активи	1190	0,00	0,01	0,01	0,01
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0,00	0,00	1,39	1,39
Баланс	1300	100,00	100,00	100,00	0,00

Джерело: авторська розробка

Дані табл. 4 свідчать, що в складі пасивів найбільшу частку займають довгострокові зобов'язання та забезпечення. Їхня питома вага дорівнює 2,19% загальної суми балансу. Вірогідніше всього, таке збільшення поточних зобов'язань пов'язане зі збільшенням страхових резервів, які, до речі, збільшилися за 2017 р. на 2,59% порівняно з 2015 р. При цьому власний капітал за аналізований період знизився на 3,03%. Незначні коливання питомої ваги цих показників можуть указувати на те, що переважно страхова компанія здійснює свою діяльність стабільно та обережно, і хоча результати деяких показників знизилися, на нашу думку, таке зменшення відбувається досить не суттєво, а рівномірність такого зменшення може свідчити про те, що ці явища спричинені, скоріше за все, зовнішніми факторами, такими як інфляція та зменшення валютного курсу.

Як уже відзначено в процесі дослідження, збільшення поточних зобов'язань пов'язане зі збільшенням страхових резервів, тому, на нашу думку, варто дослідити стан страхових резервів компанії в даний період.

Зауважимо, що страхові резерви – це грошові кошти, що утворюються страховиками для забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестраховування). Моменти надходження страхових премій і виплати страхового відшкодування, як правило, не збігаються, це дає змогу страховику акумулювати значні кошти у вигляді страхових резервів. Розмір цих резервів у будь-який момент має бути достатнім для виконання страховиком умов договору страхування [5, с. 415].

Також слід нагадати, що страхові резерви являють собою найбільш істотні зобов'язання страхової компанії (91,3% від усіх зобов'язань ПрАТ «УПСК»). Так, спираючись на дані Приміток до фінансової звітності за 2107 р., було виділено показники суми страхових резервів у період із 2015 по 2017 р., динаміка яких представлена на рис. 1 [6].

Як бачимо, дані рис. 1 свідчать про те, що сума страхових резервів за останній рік збільшилася, а разом із тим зросли надійність та платоспроможність ПрАТ «УПСК», що позитивно позначається на її фінансовому стані.

Підводячи підсумок, зведемо основні дані порівняльного аналітичного балансу ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр. в єдиний графік (рис. 2).

Відзначимо, що за результатами дослідження фінансовий стан підприємства є нестабільним. Проте навіть той факт, що основні показники балансу страхової компанії зменшилися, це відбувається рівномірно, а це призводить до думки, що таке явище могло бути викликане



Рис. 1. Страхові резерви ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр., тис. грн.

Джерело: авторська розробка

Таблиця 4

Вертикальний аналіз пасиву балансу ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр.

Статті балансу	Рядок	Питома вага, %			Зміна за структурою за 2017 до 2015 р. у %
		2015	2016	2017	
Пасив					
Власний капітал		59,68	59,64	56,65	-3,03
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	21,20	21,14	21,64	0,44
Капітал у дооцінках	1405	2,44	1,69	2,43	-0,01
Резервний капітал	1015	2,71	2,72	2,78	0,07
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	23,75	25,78	21,94	-1,81
Інші резерви	1435	9,57	8,31	7,85	-1,72
Довгострокові зобов'язання та забезпечення		37,90	36,37	40,09	2,19
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0,61	0,38	0,45	-0,17
Довгострокові забезпечення	1520	0,31	0,08	0,08	-0,24
Страхові резерви	1530	36,97	35,91	39,56	2,59
Поточні зобов'язання та забезпечення		2,43	4,00	3,27	0,84
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1615	0,02	0,02	0,06	0,04
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунки з бюджетом	1620	1,22	0,21	0,79	-0,43
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1625	0,12	0,08	0,06	-0,06
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1630	0,20	0,23	0,25	0,05
Поточна кредиторська заборгованість за одеражаними авансами	1635	0,00	0,07	0,03	0,03
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0,86	1,51	2,05	1,20
Інші поточні зобов'язання	1690	0,01	1,88	0,02	0,01
Баланс	1900	100	100	100	0

Джерело: авторська розробка

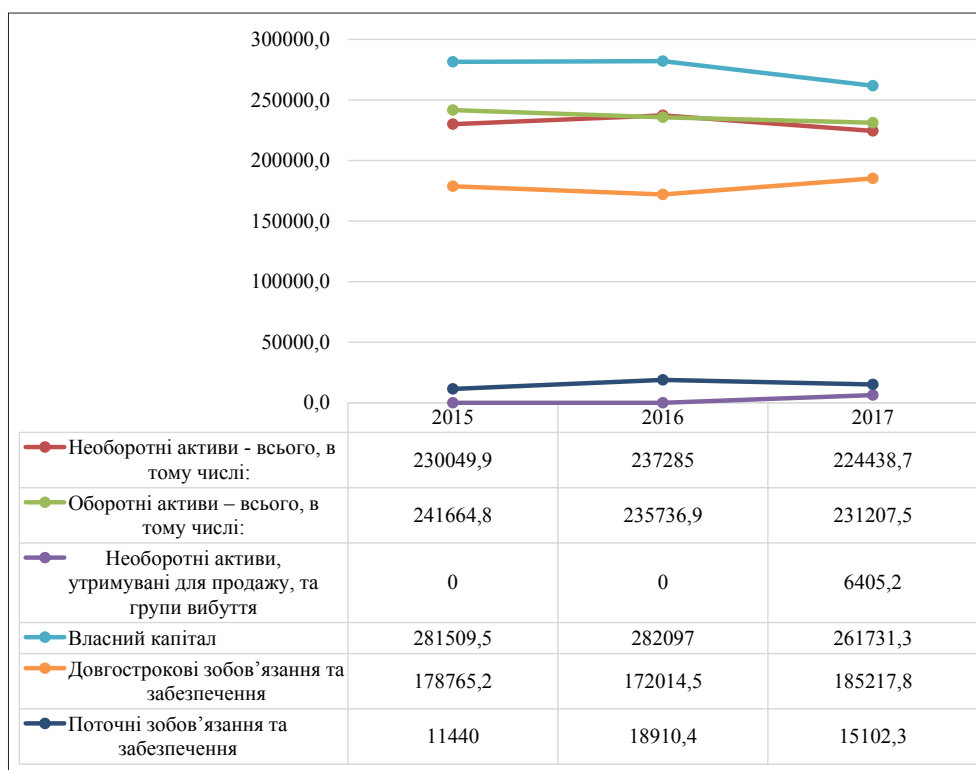


Рис. 2. Порівняльний аналітичний баланс ПрАТ «УПСК» за 2015-2017 рр., тис. грн.

Джерело: авторська розробка

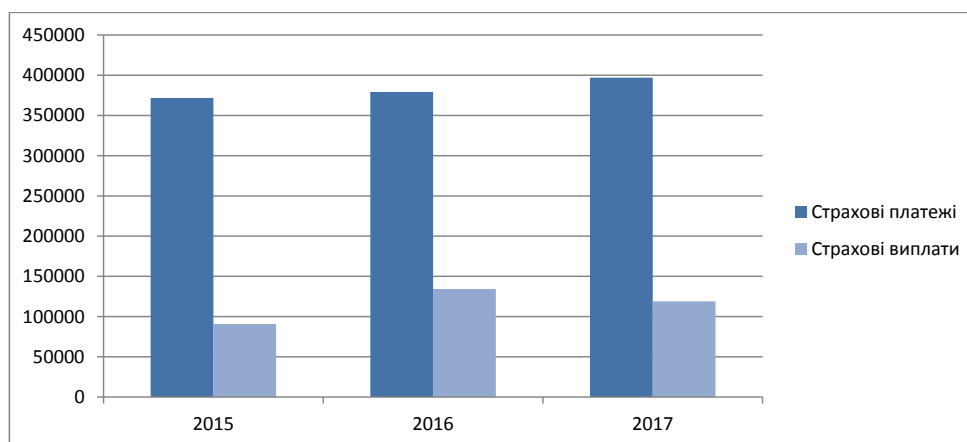


Рис. 3. Динаміка страхових платежів та страхових виплат ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр., тис. грн.

Джерело: авторська розробка

змiнами інфляційних та валютних процесiв на фiнaнсовому ринку.

Варто наголосити на тому, що цей метод порiвняльного аналітичного балансу свiдчить про загальний фiнaнсовий стан компанii, але він не може дати остаточної вiдповiдi щодо причин, викликаних тими чи iншими складними економiчними явищами та процесами, якi впливають на фiнaнсовi результати дiяльностi страхової компанii. На нашу думку, для доповнення проведеного порiвняльного аналітичного балансу висвітлення певних важливих моментiв в основній дiяльностi ПрАТ «УПСК» та складання остаточного висновку щодо фiнaнсово-економiчного стану даної компанii необхідно проаналiзувати також провiднi фiнaнсовi показники страхової компанii,

якi впливають саме на формування її доходiв, прибутку та рентабельностi. До них, безсумнiвно, належать страховi премii та страховi виплати в розрiзi даних за перiод 2015–2017 рр.

Розглядаючи детальнiше питання про страховi премii та страховi виплати, необхідно зауважити, що страхова премiя (страховий внесок, страховий платiж) являє собою плату за страхування, яку страхувальник зобов'язаний внести страховику згiдно з договором страхування.

Страхова виплата – це грошова сума, яка виплачується страховиком вiдповiдно до умов договору страхування у разi настання страхового випадку.

Страховi премii та страховi виплати є основними фiнaнсовими показниками, на якi слiд звернути увагу пiд

час аналізу фінансового стану страхової компанії, тому в процесі наукового дослідження висвітлено саме їхню динаміку в розрізі даних ПрАТ «УПСК» за 2015–2017 рр. на рис. 3 [7; 8, с. 45–46].

Аналіз рис. 3 свідчить, що за період 2015–2017 рр. страхові платежі значно перевищують страхові виплати, а це підтверджує ліквідність страхової компанії. Також відзначимо, що рівень страхових виплат починаючи з 2015 р. на відміну від рівня страхових платежів, де простежується тенденція до збільшення показника, має коливальний характер, однак, на нашу думку, це не впливає негативно на функціонування діяльності страхової компанії.

У цілому варто також зазначити, що показники страхових платежів та страхових виплат є прямо пропорційними та водночас взаємооберненими і для нормального та прибуткового функціонування страхової компанії на ринку послуг необхідно, щоб сума страхових платежів завжди перевищувала загальну суму страхових виплат, адже саме їх різниця становить основний прибуток компанії.

Висновки. Горизонтальний аналіз активу балансу свідчить про незначне зменшення основних його даних і, як результат, зменшення фінансових показників компанії,

що у цілому не впливає негативно на її фінансовий стан. Горизонтальний аналіз пасиву балансу ПрАТ «УПСК» у 2015–2017 рр. показав тенденцію до збільшення основних статей балансу, і лише зменшення суми власного капіталу може негативно вплинути на ліквідність та платоспроможність компанії.

Вертикальний аналіз активу та пасиву балансу досліджуваної організації у цілому вказав на незначні коливання питомої ваги основних показників, що свідчить про те, що такі коливання спричинені не внутрішніми чинниками компанії, а зумовлені інфляційними процесами в країні, які мають негативний вплив на фінансову політику компанії у цілому.

За даними аналізу страхових резервів, страхових виплат необхідно відзначити, що прибуток компанії формують страхові платежі, які знаходяться на достатньому рівні для результативної роботи ПрАТ «УПСК».

Загалом горизонтальний та вертикальний аналіз страхової компанії доповнюють одне одного та дають можливість більш повно, достовірно оцінити й діагностувати її фінансовий стан для знаходження шляхів фінансової стабільності.

Список використаних джерел:

1. Офіційна фінансова звітність ПрАТ «УПСК» за 2015 рік: баланс (Звіт про фінансовий стан). Форма № 1. URL: <https://upsk.com.ua/dbs.8.files/upload/file/ofinform/balans2015.pdf>.
2. Офіційна фінансова звітність ПрАТ «УПСК» за 2016 рік: баланс (Звіт про фінансовий стан). Форма №1. URL: <http://upsk.com.ua/dbs.8.files/upload/file/ofinform/balans2016.pdf>.
3. Офіційна фінансова звітність ПрАТ «УПСК» за 2017 рік: баланс (Звіт про фінансовий стан). Форма № 1. URL: <http://upsk.com.ua/dbs.8.files/upload/file/ofinform/balans2017.pdf>.
4. Добрянська Н.А., Поліщук Т. Бухгалтерський баланс та його аналіз. Ефективна економіка. 2015. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4367>.
5. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. Економіка і суспільство. 2017. № 11. С. 413–420.
6. Офіційна фінансова звітність ПрАТ «УПСК»: Зміст приміток до фінансової звітності ПрАТ «Українська пожежно-страхова компанія» за 2017 рік. URL: <http://upsk.com.ua/dbs.8.files/upload/file/ofinform/prim2017.pdf>.
7. Офіційний сайт ПрАТ «УПСК». Фінансові результати. URL: <https://upsk.com.ua/main-information/finansovi-rezultati>.
8. Підсумки роботи компаній ризикового страхування. Insurance Top. 2018. № 1 (61). С. 37–46.

АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИТИЧЕСКОГО БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В работе рассмотрены аспекты построения сравнительного аналитического баланса предприятия. Проведен горизонтальный и вертикальный анализ актива и пассива баланса предприятия на примере ЧАО «УПСК» за период 2015–2017 гг. Проанализирована динамика основных финансовых показателей страховой компании.

Ключевые слова: сравнительный аналитический баланс, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, страховые резервы, страховые платежи, страховые выплаты.

ASPECTS OF CONSTRUCTION OF COMPARATIVE ANALYTICAL BALANCE OF THE ENTERPRISE

Summary. The paper considers the aspects of constructing the comparative analytical balance of the enterprise. A horizontal and vertical analysis of the assets and liabilities of the enterprise balance was performed on the example of PJSC “UFIC” (Ukrainian Fire Insurance Company) for the period 2015–2017. The dynamics of the leading financial indicators of the insurance company is analyzed.

Key words: comparative analytical balance, horizontal analysis, vertical analysis, insurance reserves, payment of claims, insurance payments.

Васюренко Л. В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Луганський національний аграрний університет (м. Харків)

Vasiurenko L. V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Accounting and Audit
Luhansk National Agrarian University (Kharkiv)

БАЗОВІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОНДОМ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Анотація. Кардинальна зміна зовнішніх умов ведення господарських процесів в Україні вимагає перегляду економічного змісту категорії «фонд оплати праці», зокрема її розуміння не лише як джерела фінансового забезпечення, а й як інструменту регулювання результатів діяльності суб'єктів господарювання. Провідним питанням в організації оплати праці є ефективне управління фондом оплати праці як функції регулювання державних інститутів із нормативно-правового вектору, соціального та економічного. До суб'єктів господарювання висуваються нові вимоги оцінювання ефективності управління фондом оплати праці, що враховують характерні особливості та специфіку ведення господарської діяльності, методику управління персоналом.

Ключові слова: фонд оплати праці, державне регулювання, організація оплати праці, заробітна плата, державна політика, структура фонду.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах організація оплати праці є надзвичайно актуальною проблемою. З одного боку, витрати на персонал – це одні з небагатьох витрат, які мають певну гнучкість, що виявляється у можливості скорочувати або збільшувати їх залежно від стадії розвитку та фінансового стану суб'єктів господарювання. Необґрунтоване втручання держави в організацію оплати праці ставить суб'єктів господарювання в умови, коли за відсутності реального економічного зростання вони змушені виявляти резерви для підвищення заробітної плати. Ефективне управління фондом оплати праці дасть змогу оптимізувати витрати на оплату праці і заробітну плату найманих працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та управління фондом оплати праці в умовах формування ринкових відносин в Україні, результати чого містяться у наукових працях, вивчали такі вчені, як: Д. Богиня, О. Гамова, В. Лагутін, К. Складанна, Л. Шулґінова, О. Іванчук, М. Камінська, О. Чумаченко, А. Лубков, та ін. Суперечливий характер у визначенні основних засад сутності, структури, методів, принципів економічної категорії «фонд оплати праці» зазначає необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Метою даної публікації є уточнення базових засад фонду оплати праці та управління ним із боку держави як стратегічного орієнтиру в регулюванні організації оплати праці в сучасних умовах господарювання в Україні.

Результати дослідження.

У процесі організації оплати праці важливу роль відіграє управління фондом оплати праці. Як і управління будь-яким іншим об'єктом, цей процес включає у себе такі складники, як планування, формування, контроль та оцінювання ефективності [1, с. 115].

У науковій літературі більше уваги приділено поняттю «заробітна плата». У Законі України «Про оплату праці» та Кодексі законів про працю також немає тлумачення терміну «фонд оплати праці». Так, О. Попкова зазначає, що поняття «заробітна плата» та «фонд оплати праці» є близькими за суттю, при цьому зміст другого не розкрито [2, с. 115]. Ця економічна категорія є складною, її не варто ототожнювати з іншими спорідненими, такими як «оплата праці», «заробітна плата».

Н. Дмитренко у своїй праці обґрунтувала відмінність між економічним змістом понять «фонд оплати праці» та «оплата праці» в системі національних рахунків. Оплату праці вона вважає ціною робочої сили, а фонд оплати праці – лише частиною цієї ціни [3, с. 8].

Фонд оплати праці має такі особливості [4, с. 7–8]:

1. Збільшення фонду оплати праці пропорційне зростанню обсягів реалізації продукції. Таким чином, результативність діяльності підприємства безпосередньо залежить від рівня продуктивності праці.

2. Зростання фонду оплати праці прямо пропорційне зростанню споживчих витрат населення, а отже, призводить до економічного піднесення на національному рівні.

3. Наявність фонду оплати праці має тимчасовий характер. Планування фонду оплати праці здійснюється постійно, але формування та виплата працівникам відбуваються періодично.

4. Більша частина фонду оплати праці – це виплати, еквівалентні кількості та якості витраченої праці, але до його складу включаються й нееквівалентні виплати: компенсаційні та стимулюючі.

5. Фонд оплати праці може бути виражений не лише в грошовій формі. Хоча планування фонду оплати праці здійснюється у грошовій формі, фактична його виплата може здійснюватися продукцією підприємства.

Структура фонду оплати праці визначається Інструкцією зі статистики заробітної плати, яка затверджена Наказом Держкомстату України від 13.01.2004 № 5. Відповідно до неї, фонд оплати праці складається з фондів основної та додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат [5].

Н. Камінська розглядає фонд оплати праці як витрати на персонал. При цьому витрати на персонал – це не лише фонд оплати праці, а й нарахування на нього, які сплачуються до соціальних фондів, витрати, пов'язані з навчанням та підвищенням кваліфікації персоналу, тощо [7, с. 63]. У визначенні О. Гамової відображено розуміння фонду оплати праці як частини доданої вартості, яка трансформується у вартість робочої сили [6, с. 12].

Спираючись на проведений аналіз наукових поглядів, пропонуємо таке визначення поняття «фонд оплати праці»: це інструмент базової компоненти регулювання

організації оплати праці, який відображає фінансову суть соціально-трудових відносин між працівником та роботодавцем. На відміну від наявних таке визначення відображає зміст сутності цієї економічної категорії не лише як величини засобів фінансового забезпечення оплати праці, а й як певного регулюючого інструменту. Нормативно-правові засади, які визначають сутність управління фондом оплати праці, наведено в табл. 1.

До основного фонду оплати праці належать такі виплати: оплата праці за нормовану працю, згідно з окладами, які визначені тарифною сіткою; оплата за відрядними розцінками для службовців, керівників, фахівців та внутрішніх сумісників; комісійні від доходу або обсягу реалізації продукції, якщо трудовою угодою вони визначені як частина основної заробітної плати; гонорари у вигляді авторської винагороди; оплата праці у разі переведення на нижчеоплачувану роботу відповідно до законодавства про працю; оплата праці висококваліфікованих працівників, які залучені для проведення підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на підприємстві; оплата праці за період перебування працівника у відрядженні; вартість продукції, що видана працівнику як частина заробітної плати; оплата праці відповідно до тимчасових цивільно-правових договорів; оплата праці членів спостережної ради та ревізійної комісії; інші передбачені законодавством види основної оплати праці.

До фонду додаткової оплати праці зазвичай належать надбавки й доплати до тарифних ставок, які визначено законодавством. Надбавки являють собою самостійний елемент оплати праці, який має стимулюючий характер. Доплата – виплата компенсаційного характеру, яка призначається працівнику в разі виконання роботи в неробочий час, шкідливих умовах, у вихідні та святкові дні тощо. При цьому остання є обов'язковою, а перша встановлюється на розсуд керівника підприємства.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати передбачають винагороду за підсумком року або за виконання окремої роботи, премії, які можуть бути одноразовими або мати систематичний характер. До цього виду виплат

належать також різні соціальні виплати, які пов'язані з покриттям витрат працівника на харчування, утримання дітей, відпочинок тощо.

О. Чумаченко пропонує класифікацію структури фонду оплати праці за видами витрат на персонал, а саме: виробничі, соціальні й компенсаційні, заохочувальні [8, с. 8]. До виробничих науковець відносить виплати, які, з одного боку, гарантовані законодавством про працю, а з іншого – передбачені діючою на підприємстві системою організації оплати праці для виробничих працівників і складаються з основної та додаткової оплати праці. Щодо соціальних та компенсаційних виплат, то вони не пов'язані з безпосереднім процесом виробництва, але зумовлені існуванням соціальних гарантій. Заохочувальні виплати спрямовані на стимулювання результативності праці та сприяння розвитку раціоналізаторства та винахідництва на підприємстві.

Н. Іванчук зазначає, що фонд оплати праці включає у себе: винагороду у грошовій формі за виконану роботу згідно зі встановленими на підприємстві нормами; винагороду за понаднормову працю та успіхи в роботі; інші заохочувальні та компенсаційні виплати [9, с. 31]. За своєю суттю така класифікація структури фонду оплати праці наближена до поданої в Інструкції зі статистики заробітної плати.

Дослідивши напрацювання науковців за даним питанням, на нашу думку, структура фонду повинна мати такі складники (рис. 1):

- базовий фонд розраховується як сума величин початкових розмірів винагороди за працю відповідної штатної одиниці згідно з чинною системою оплати праці (тарифна, погодинна, відрядна, інші та еквівалентні кількості та якості витраченої праці);
- фонд законодавчо гарантованих додаткових компонент (доплати та надбавки, закріплені у чинних нормативно-правових актах, які представлені в табл. 1 та гарантовані державними інститутами);
- фонд мотиваційно гарантованих додаткових компонент (доплати та надбавки, закріплені у внутрішніх нормативних актах, гарантовані суб'єктами господарювання

Таблиця 1

Нормативно-правові засади управління фондом оплати праці

Нормативно-правовий документ	Сутність
Закон України «Про оплату праці»	Визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірної регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулюючої функції заробітної плати
Інструкція зі статистики заробітної плати	Інструкція містить основні методологічні положення щодо визначення показників оплати праці у формах державних статистичних спостережень для одержання об'єктивної статистичної інформації про розміри та структуру заробітної плати найманих працівників
Інструкція зі статистики заробітної плати	Інструкція містить основні методологічні положення щодо визначення показників оплати праці у формах державних статистичних спостережень для одержання об'єктивної статистичної інформації про розміри та структуру заробітної плати найманих працівників
Трудовий кодекс (Кодекс законів про працю)	Визначає загальні правила регулювання індивідуальних трудових відносин, умови праці, особливості регулювання окремих категорій працівників, норми праці, трудову дисципліну, безпеку та охорону праці, правила регулювання колективних трудових відносин
Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Визначає основні принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності, порядок оформлення первинних документів та реєстрів бухгалтерського обліку, обов'язки підприємств під час складання фінансової звітності, зокрема що стосується оплати праці
Податковий кодекс України	Визначає платників податку, дохід у зв'язку з роботою найманих працівників та розмір утримання податку з доходів фізичних осіб із заробітної плати працівника

Джерело: систематизовано автором

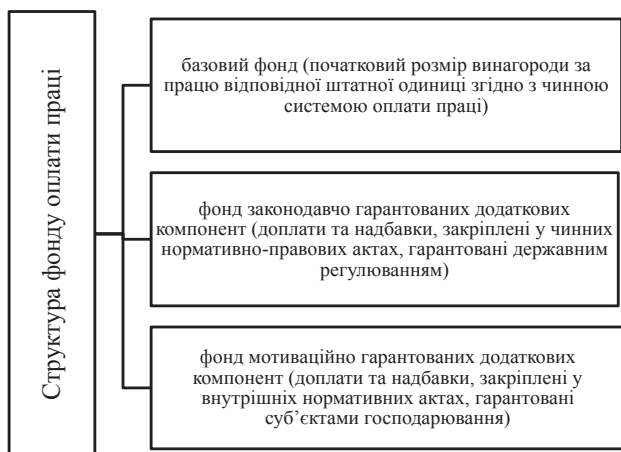


Рис. 1. Схематична побудова основних компонентів фонду оплати праці

Джерело: побудовано автором

і виконують функцію соціальної справедливості за якість та кількість виконаної роботи).

Розглядаючи управління фондом оплати праці як компоненту державного регулювання організацією оплати праці, доцільно, на нашу думку, виокремити послідовні етапи здійснення цього процесу (рис. 2).



Рис. 2. Етапи процесу управління фондом оплати праці

Джерело: побудовано автором

Застосовують такі методи планування фонду оплати праці:

- за плановою чисельністю працівників та їх середньою заробітною платою;
- нормативний метод;
- на основі підходу до формування витрат із заробітної плати;
- за прямим розрахунком, який виходить із фактичної чисельності працівників та чинних для них тарифних ставок [10].

Список використаних джерел:

1. Складання К.І. Підвищення ефективності управління фондом оплати праці на підприємстві. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2016. № 2. С. 61–67.
2. Попкова О.О. Структура фонду оплати праці як основа організації бухгалтерського обліку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 721. С. 114–118.
3. Дмитренко Н.М. Науково-методичні підходи до прогнозування фонду оплати праці у системі макропоказників: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03. Київ, 2005. 19 с.
4. Скрипник Н.Є., Білоусова Д.В. Форми та системи оплати праці: вітчизняні проблеми та закордонний досвід. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/198.pdf>.
5. Інструкція зі статистики заробітної плати: Наказ Держкомстату України від 13 січня 2004 р. № 5. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>.
6. Гамова О.В. Управління фондом оплати праці у стимулюванні інноваційної діяльності промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Кривий Ріг, 2009. 20 с.
7. Камінська М.Б. Роль облікового забезпечення управління розрахунками з оплати праці. Організація управлінського обліку для забезпечення розвитку інноваційної моделі економічного зростання підприємств: зб. тез доп. Житомир, 2015. С. 60–66.
8. Чумаченко О.В. Механізм стимулювання виробничої діяльності персоналу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03. Донецьк, 2004. 16 с.

Наступним етапом у процесі управління фондом оплати праці є безпосереднє його формування за рахунок наявних фінансових ресурсів. На цьому етапі важливим є дотримання принципів організації оплати праці. Разом із формуванням фонду оплати праці відбувається розрахунок нарахувань на фонд оплати праці. Нині єдиним нарахуванням на фонд оплати праці є єдиний соціальний внесок. Утримання із заробітної плати є складником фонду оплати праці, яка є витратами на робочу силу, виплата якої зменшує фонд заробітної плати працівників. Із 2016 р. із заробітної плати утримується податок на доходи фізичних осіб 18% та військовий збір 1,5%.

Важливим складником процесу управління фондом оплати праці є контроль. Джерелами інформації для проведення перевірки правильності розрахунків із заробітної плати виступають первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку та фінансова звітність. Контроль здійснюється за такими напрямками:

- дотримання основних нормативно-правових актів, які регулюють трудові відносини;
- правомірність прийняття на роботу та звільнення працівників;
- відповідність кваліфікації та професійного рівня працівників виконуваним роботам;
- рівень ефективності використання фонду оплати праці та персоналу.

Останнім етапом у процесі управління фондом оплати праці є оцінювання його ефективності. До системи оцінювання ефективності фонду оплати праці висувають такі вимоги:

- оцінювання ефективності фонду оплати праці має бути кількісним і враховувати вплив чинників, що визначають її рівень;
- оцінювання має ґрунтуватися на комплексних показниках соціальної та економічної ефективності;
- як джерела даних для визначення ефективності фонду оплати праці необхідно використовувати офіційну звітність підприємства за відповідний період;
- для оцінювання потрібно використовувати порівнювані динамічні показники виробництва та оплати праці [11, с. 135].

Висновки. У результаті проведеного дослідження запропоновано власне визначення поняття «фонд оплати праці», яке на відміну від наявних відображає зміст сутності даної економічної категорії не лише як величини засобів фінансового забезпечення оплати праці, а й як певного регулюючого інструменту. Систематизовано нормативно-правові засади, які визначають сутність управління фондом оплати праці, визначено методи та етапи управління фондом оплати праці як однією з компонентів державного регулювання організації оплати праці.

9. Іванчук Н.В. Теоретичні засади оцінки фонду оплати праці підприємства. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. 2009. Вип. 12. С. 30–38.
10. Мехеда Н.Г., Мельник В.О. Фонд оплати праці на підприємстві та особливості його формування в Україні. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/-?p=75160>.
11. Колосок В.М., Богачов О.С., Алістаєва А.В. Стратегічне управління розвитком персоналу промислових підприємств: монографія. Маріуполь, 2011. 244 с.

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФОНДОМ ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация. Кардинальное изменение внешних условий ведения хозяйственных процессов в Украине требует пересмотра экономического содержания категории «фонд оплаты труда», в частности ее понимания не только как источника финансового обеспечения, но и инструмента регулирования результатов деятельности субъектов хозяйствования. Ведущим вопросом в организации оплаты труда является эффективное управление фондом оплаты труда как функции регулирования государственных институтов нормативно-правового вектора, социального и экономического. К субъектам хозяйствования выдвигаются новые требования оценки эффективности управления фондом оплаты труда, учитывающие характерные особенности и специфику ведения хозяйственной деятельности, методику управления персоналом.

Ключевые слова: фонд оплаты труда, государственное регулирование, организация оплаты труда, заработная плата, государственная политика, структура фонда.

THE BASIC PRINCIPLES OF MANAGEMENT PAYROLL

Summary. Fundamental change in the external conditions of economic processes in Ukraine requires revision of the economic content of the category of “payroll”, in particular its understanding not only as a source of financial security, but also a tool for managing the results of activities of economic entities. A leading question is the organization of payment of labour is the effective management of wage fund as the regulatory functions of state institutions regulatory vector, social, and economic. The entities proposing new criteria for evaluating the efficiency of fund management remuneration, taking into account the characteristic features and specifics of economic activity, methods of personnel management.

Key words: payroll, government regulation, organization of payment for labor, wages, government policy, structure of the fund.

УДК 339.137.2:639.3:339.923:061.1

Вдовенко Н. М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Шаріло Ю. Є.

*директор
бюджетної установи
«Методично-технологічний центр з аквакультури»*

Vdovenko N. M.

*Doctor of Economics, professor,
Head of the Department of Global Economics,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv*

Sharilo Yu. Ye.

*Director,
Budgetary Institution
“Methodological and Technological Centre of Aquaculture”, Kyiv*

РИЗИКИ Й НЕВИЗНАЧЕНОСТІ У РИБНОМУ ГОСПОДАРСТВІ ТА ДІЇ УКРАЇНИ У БОРОТБІ З ННН-РИБАЛЬСТВОМ

Анотація. У роботі розглянуто науково-методичні підходи до оптимізації рибогосподарського бізнесу з урахуванням ризиків й невизначеностей. Виділено вигоди від здійснення діяльності в аквакультурі з урахуванням досвіду Сполучених Штатів Америки. Зроблено огляд ризиків ведення рибного господарства в розрізі економічного, екологічного та соціального аспектів. Доведено, що деякі ризики та невизначеності можуть вирішуватися регіонально, наприклад боротьба з ННН-рибальством, а вплив кліматичних змін – лише у світовому масштабі. Запропоновано практичні кроки щодо приєднання до Угоди про заходи держави порту для попередження, стримування та ліквідації ННН-промислу, визначення обов’язків держави порту, обов’язків держави прапора та прибережних держав, обов’язків держави ринку.

Ключові слова: ризики, галузь, порт, імпорт, рибне господарство, нерегульоване та непідзвітне рибальство, аквакультура, запаси риби, рибогосподарські субсидії.

Вступ та постановка проблеми. Одним із напрямів оптимізації рибогосподарського бізнесу є заходи з мінімізації ризиків виробництва. Сучасне рибне господарство та українська аквакультура у сфері управління ризиками мають свої особливості, пов'язані з перехідним періодом від планової до ринкової економіки. В умовах, коли ліберальне бізнес-середовище у сфері аквакультури лише формується, суб'єкти рибного господарства мають справу з різними проблемами. Переважна більшість із них є наслідком попередньої системи контролю над виробництвом та реалізацією готової продукції. За таких обставин ризики й невизначеності мають значний вплив на результати рибогосподарської діяльності, що негативно впливає на інвестиційну привабливість і спонукає вчених до подальших досліджень порушених проблем у рибному господарстві у цілому та аквакультури зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання під час пошуку шляхів оптимізації рибогосподарського бізнесу з урахуванням ризиків й невизначеностей посягають провідне місце у працях С. Баджі, Р. Делвіна, Дж. Джонсона [1], П. Едвардса [2], Е. Каркайнена [4], Е. Лейкея [5], Ф. Мучірі [6], Е. Халермана [3] та інших учених, зокрема Дж. Артура, Ф. Балдока, С. Роджерса [7]. Дослідженню сучасних проблем розвитку вітчизняного рибного господарства приділяли увагу М. Стасишен [8], Ю. Шарило, К. Рибальченко [9], які є відомими дослідниками з фундаментальних питань економічної науки, пов'язаної з рибним господарством. При цьому в наукових дослідженнях, присвячених розвитку рибного господарства з урахуванням сучасних економіко-технологічних та соціальних чинників, досить фрагментарно приділяється увага і не завжди надається відповідь на сучасні виклики впливу ризиків й невизначеностей та здійснення заходів боротьби з ННН-рибальством.

Метою даної роботи є поглиблення теоретичних та прикладних засад оптимізації рибогосподарського бізнесу з урахуванням впливу ризиків і невизначеностей та пошук заходів боротьби з ННН-рибальством в Україні.

Результати дослідження.

Уряди і приватний сектор часто вимушені ухвалювати рішення, що ґрунтуються на неповних знаннях та високому ступені невизначеності, і такі рішення можуть мати далекосяжні соціальні, екологічні та економічні наслідки. Аналіз ризиків є процесом, що надає гнучку форму, у рамках якої ризики несприятливих наслідків за результатами вчинених дій можуть бути оцінені у системний науково обґрунтований спосіб. Це дасть змогу в подальшому приймати обґрунтовані рішення щодо того, чи є прийнятним ризик, та здійснити заходи зі зменшення ризиків від неприйнятних до прийнятних рівнів.

Вплив ризиків нині можна визначати в різноманітних сферах діяльності, наприклад у процесі ухвалення рішень щодо ризиків унаслідок хімічних чи фізичних стресів (природні катастрофи, зміни клімату, забруднення харчових продуктів та води, забруднення довкілля); біологічних стресів (збудники хвороб людини, рослин та тварин; шкідливі види тварин та рослин; інвазивні види, інвазивний генетичний матеріал); соціальні та економічні чинники, що призводять до стресів (громадська безпека з ризиками тероризму включно, будівництво та інженерні роботи, безпека будівництва, пожежна безпека, військові дії, дії бізнесу з проектування, страхування, судових суперечок, кредитування, обслуговування вартості ризику). Ризики й невизначеності є поширеними, але часто непоміченими складником сучасного суспільства, який використовується урядами, приватним сектором та окремими особами у політичній, науковій, бізнесовій, фінансовій та вироб-

ничій сферах. Нині ведеться постійна робота для вдосконалення нормативно-правової бази у сфері аквакультури щодо спрощення дозвільних процедур. Активність громадських активістів, що працюють в офісі, реформ та інші заходи дають надію сподіватися на те, що в майбутньому в Україні буде створено справедливі, конкурентні та м'які умови для ведення рибогосподарського бізнесу, у тому числі в аквакультури. Лише за такої умови у вітчизняне рибне господарство будуть інвестувати кошти, що є необхідним і для відродження аквакультури. Крім того, основні засоби, обладнання та технології потребують модернізації, а без відповідного фінансування вказане зробити досить складно. Одним зі шляхів ефективного розвитку є запровадження чітких, прозорих, справедливих та конкурентних правил ведення рибогосподарського бізнесу, які будуть урахувувати сучасні ризики для вітчизняного рибного господарства та аквакультури. Командно-адміністративна економіка передбачала врахування форс-мажорних обставин, а інші чинники, що мають негативний вплив на результати діяльності, мінімізувалися шляхом планування, дотацій та вертикального управління рибним господарством.

В умовах переходу до ринкових відносин аквакультура України втратила майже всі державні компенсаційні механізми, що зменшують вплив ризиків. У процесі проведення дослідницьких пошуків нами було проаналізовано досвід та розглянуто модель ведення діяльності в аквакультури Сполучених Штатів Америки. У результаті здійснених умовиводів встановлено основні ризики ведення рибогосподарського бізнесу в аквакультури, виділено вигоди від аквакультури, які згруповано у три блоки: економічний, соціальний, екологічний. Під час проведення досліджень особливу увагу було приділено саме економічним вигодам від аквакультури. Для досягнення поставленої мети та якщо виходити з вірності прогнозу щодо збільшення попиту на морепродукти в 2025 р., планується зростання їхнього обсягу на 2,2 млн. т. Отже, наявним є потенціал отримання додаткових 1 млрд. дол. США на рік у 2025 р. Водночас поточна вартість продукції аквакультури США знаходиться на рівні близько 900 млн. дол. США на рік. При цьому Міністерство торгівлі країни розраховує на збільшення їхньої вартості до 5 млрд. дол. США в 2025 р.

Вказане спонукає звернути окрему увагу на блок соціальних вигід. Вирішення питання насичення ринку якісною та безпечною рибою має бути здійснене з урахуванням того, що аквакультура здатна забезпечити роботою рибалок, які втратили попередню, надаючи можливість працевлаштування саме в аквакультури. Також пріоритетами є забезпечення потреби в харчуванні. Зростання обсягів виробництва в аквакультури має призвести до зменшення вартості популярних видів риби, що зробить їх більш доступними за цінами для багатьох людей у контексті можливості отримання благ для здорового харчування з достатнім рибним компонентом.

Проведені дослідницькі пошуки дали змогу виокремити переваги, які віднесені до екологічних, серед них – зменшення тиску на рибальство та потенційне зменшення ступеня застосування шкідливих технологій рибальства. Зазначимо, що за зменшення тиску на рибальство сектор аквакультури має потенціал зменшити тиск на природні запаси риби, задовольняючи ринковий попит у штучно вирощеній рибі. Сукупний споживчий попит на штучно вирощену рибу нині так само великий, як і попит на дику рибу.

Авторський доробок щодо вивчення потенційного зменшення ступеня застосування шкідливих технологій рибальства став основною для припущення, що культивування риби має менш шкідливий вплив на екосис-

теми, ніж деякі шкідливі методи рибальства. Серед них і тралення, у результаті якого пошкоджується океанський субстрат та існує підвищений ризик небажаних приловів та загибелі нецільових видів риби. Дослідження в черговий раз підтверджують, що наявні ризики в аквакультурі для культивованих видів риби спонукають до підвищення технологічного укладу і знаходження критеріїв, які б оптимізували параметри аквакультурного виробництва. Коли будь-який організм обмежений високою щільністю розміщення, поширення хвороб та паразитів, морських вошей пришвидшується. Інфекційна анемія лососів, також відома як геморагічний синдром нирок, є летальною хворобою сьомги, яку викликає ортоміксовірус. Хоча цей вірус, як видається, викликає лише захворювання у сьомги, як дикої, так і культивованої, він може також інфікувати мігруючу форму пструха (кумжу), райдужну форель та інші види риби і навіть оселедця. Серед інших хвороб риби, що трапляються в аквакультурі, є весняна віремія коропа як систематична гостра та заразна вірусна хвороба, яку викликає рабдовірус.

Для оточуючого довкілля та живих організмів доцільно виокремити ризики від забруднення від аквакультури, зокрема осідання посліду риби та не з'їдених рибних кормів, може додавати великі обсяги багатих на органічні речовини матеріалів у морі далеко від узбережжя або у садках, річках, каналах, басейнах або на ґрунті ставків на суходолі; збільшення тиску рибальства на природні запаси риби, оскільки багато з культивованих видів риби є хижими, які потребують більше кормів, які є у природному середовищі ставків або садків, та додаткової годівлі за допомогою внесення кормів у ставки та садки, або внесення їх до проточної води, що йде через канали та басейни; втечі культивованих риби. У США та інших країнах аквакультура стала тим сектором національного господарства, який є визначальним у поширенні інвазійних видів водних організмів у всьому світі; характерними є інтродукція небажаних водоростей, риби, безхребетних, паразитів та патогенів; поширення морських вошей на диких риби. Усе більше випадків спостерігається під час руху морських вошей від культивованих лососів до запасів диких лососів. Проведений аналіз дає підстави виокремити ризики впливу на здоров'я людини спожитої культивованої риби. Біоаккумуляція токсинів у лосося включає не лише штучне забарвлення культивованих лососів, які більш жирні та містять менше омега-3 кислот порівняно з їхніми дикими родичами, а й, як свідчать останні дослідження, підвищений рівень PCBs (поліхлорбіфенолів) та інших токсинів у культивованій риби.

При цьому слід відзначити, що коли держава вирішує офіційно дозволити ведення аквакультури, це може збільшити можливість з працевлаштування. Водночас узане також може призвести до витіснення традиційних рибалок, які не матимуть бажання залишати свою попередню риболовецьку діяльність. У такому разі визначені основні групи ризиків виробництва аквакультури спонукають до оперативного розроблення рибогосподарською наукою заходів щодо їх мінімізації та усунення. Крім того, ще одним способом профілактики ризиків під час виробництва аквакультури є прогнозування.

Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) та Продовольча і сільськогосподарська організація FAO ООН підготували звіт «Сільськогосподарські перспективи OECD-FAO на 2018–2026 рр.». Матеріали дослідження містять рекомендації щодо адаптації сільськогосподарства через сталі практики, що допомагає пом'якшити можливий вплив змін клімату. Адже прогнози навколишнього природного середовища передбачають

динамічні зміни основних параметрів здійснення сільськогосподарства, у тому числі аквакультури, що призведе до внесення корегування до планів розвитку рибогосподарського сектору національної економіки. Таким чином, прогнози репрезентують уявні сценарії розвитку світового виробництва риби та морепродуктів у майбутньому десятилітті. Реалізація таких прогнозів залежить від висловлених припущень щодо цілого спектру економічних, соціальних, політичних та екологічних умов. Непередбачувані зміни вказаних умов мають потенціал бути реалізованими з належними результатами, роблячи ці прогнози предметом певного рівня невизначеності. Встановлюються та обговорюються деякі невизначеності, які можуть поставати протягом періоду прогнозування. Вплив змін клімату, погодні умови та зміни в частоті й вираженості екстремальних погодних явищ можуть вплинути на рибальство та аквакультуру, порушуючи подекуди питання щодо сталості цих видів діяльності. Стосовно рибальства, то зміни у міграціях риби почнуть генерувати питання щодо міжнародної юрисдикції та створювати виклики для систем управління рибальством. Узане стокується випадків, коли запаси переміщуються до інших районів управління, ніж тих, що були раніше.

Проблемою є те, що зміни клімату вплинуть не лише на виробництво риби та рибної продукції, а й у цілому на ландшафт створення додаткової вартості в галузі рибного господарства, з впливами різного характеру та величини. Нещодавнє дослідження FAO ООН наводить результати всебічного аналізу ключових впливів змін клімату на рибальство та аквакультуру. У цьому дослідженні наведено огляд потенційних змін у вимірах впливів, вразливості та рівнів продуктивності за окремими секторами та регіонами, а також пропонується низка методів та інструментів для адаптації до змін клімату рибальства та аквакультури. Здійснено також багато цінних досліджень та проведено аналізів, але точний механізм, як і де ці впливи проявлятимуться, є занадто складним для прямого врахування у цьому прогнозі, та за винятком явища ElNiño прогноз передбачає нормальні погодні умови на період його дії. Проте слід урахувати, що, крім змін клімату, відомо існування широкого спектру інших політичних та пов'язаних із довкіллям чинників, які впливають на еволюцію, динаміку в рибальстві та аквакультурі. Глобальний рівень виробництва риби, рибної продукції, поєднуючи разом рибальство та аквакультуру, знаходиться під потужним впливом політики у сфері управління та дотримання законодавства, правозастосування. Якщо ґрунтуватися на чинних політиках, то можна очікувати, що продукція рибальства на глобальному рівні залишатиметься відносно стабільною протягом наступного десятиліття, тоді як обсяги виробництва продукції аквакультури продовжуватимуть зростати, але з меншими темпами, ніж протягом останнього десятиріччя. Уряди все більше усвідомлюють необхідність удосконалення системи управління рибним господарством та застосування кращих доступних рішень із розв'язання проблем та уникнення ризиків, що існують. Унаслідок застосування поліпшених та більш ефективних методів управління рибними ресурсами в деяких регіонах світу деякі запаси та рибальство, що існує завдяки цим запасам, свідчать про ознаки відновлення, й очікується, що це триватиме в наступному десятиріччі. Вказане сприятиме підтримці існування та навіть потенційного зростання рибальства у цілому шляхом збільшення обсягів вилучення деяких різновидів рибальства в певних районах. Ступінь того, що це може статися, лишається невизначеною, але також має потенціал щодо позитивного розвитку.

Водночас цілі сталого рибного господарства та аквакультури можуть бути підірвані політиками, які спрямовані на підтримку доходів або збільшення виробництва, а в кінцевому підсумку сприяють досягненню несталого рівня виловів та застосуванню методів несталого рибного господарства. Досягнення цілей реформ на практиці може бути ускладненим з огляду на брак інформації та ресурсів, непослідовність політик, майнові інтереси та відсутність довіри у громадян. У цьому відношенні важливо, щоб країни встановлювали свої власні цілі, узгоджені із цілями ООН зі сталого розвитку, для відновлення сталості рибного господарства та усунення шкідливих політик підтримки.

Як показує проведене дослідження, ще одним вартим уваги джерелом невизначеності у тому, що стосується виробництва риби та рибної продукції, є можливий вплив на світові події китайської тринадцятої п'ятирічки. Хоча ця змінна частково враховується у базовому сценарії прогнозу, досить складно на даному етапі чітко визначити ступінь впливу цієї події на подальше виробництво продукції рибальства та аквакультури.

Отримані результати свідчать, що субсидії в рибному господарстві та ННН-рибальстві, особливо в контексті цілей ООН зі сталого розвитку, є поточними та актуальними питаннями, що постійно обговорюються на міжнародному рівні. Незважаючи на відсутність згоди щодо тексту про заборону рибогосподарських субсидій, які стосуються ННН-рибальства та надексплуатованих запасів риб, під час міністерської конференції СОТ (МС11) у грудні 2017 р. залишається можливість досягнення певного прогресу у майбутньому. Також делегати МС11 погодилися продовжувати конструктивні переговори щодо рибогосподарських субсидій для ухвалення у 2019 р. відповідного договору. Якщо у цій сфері буде досягнуто прогресу, це може мати потенційний вплив на продукцію рибальства в деяких районах Світового океану. Існує високий ступінь невизначеності щодо того, чи буде досягнуто згоди та коли така угода буде досягнута, який ступінь впливу може бути у цієї угоди на виробництво, якщо вона реально працюватиме на практиці.

Слід зважати ще й на те, що стосується перспектив у торгівлі. Дійсно, невизначеності існують у контексті глобальних та регіональних торговельних угод. Дослідження висвітлює, що спеціальним питанням торгівлі, що пов'язане з невизначеністю протягом періоду прогнозування, є надання, наприклад, «жовтої картки» В'єтнаму Європейським Союзом у рамках дії Регламенту ЄС щодо боротьби з ННН-рибальством у жовтні 2017 р. Вказане

стало результатом негативної оцінки неефективних дій країни у боротьбі з ННН-рибальством. «Жовта картка» сама по собі не несе будь-яких торговельних обмежень, але якщо не буде впроваджено достатньо ефективних заходів для виправлення ситуації, то це може стати приводом для пред'явлення «червоної картки». При цьому вказане супроводжуватиметься повною заборонаю на імпорт до Європейського Союзу продукції, яка виловлена в'єтнамськими суднами. Як бачимо, такий результат означатиме принаймні короткотермінові зміни в деяких торговельних стосунках та потоках.

Таким чином, якщо вести мову саме про Україну, то одним із найбільш прийнятних заходів у боротьбі з ННН-рибальством є повна або часткова заміна його саме розвитком діяльності в аквакультури, виробництвом риби в умовах аквакультури як альтернативи. Тут варто згадати про реалізацію практичних кроків щодо приєднання України до Угоди про заходи держави порту для попередження, стримування та ліквідації ННН-промислу, запровадження відповідних систем моніторингу, контролю та спостереження, контролю порту, тобто здійснення попереднього запиту під час заходу рибальських суден. Необхідні інформування, інспектування у портах, визначення обов'язків держави порту, обов'язків держави прапора та прибережних держав, обов'язків держави ринку.

Висновки. Отже, як видно із проведеного дослідження, спектр ризиків та невизначеностей у розрізі сталого розвитку світового рибного господарства та аквакультури досить різноманітний. Звичайно, це значно ускладнює прогнозування тенденцій розвитку та створення механізмів сталих практик ведення рибогосподарської діяльності. Водночас доцільно зробити висновок, що деякі ризики та невизначеності можуть вирішуватися регіонально, наприклад боротьба з ННН-рибальством. При цьому питання впливу кліматичних змін можуть бути вирішені лише у світовому масштабі. Україна співпрацює з різними державними та недержавними організаціями в питаннях інтеграції зусиль для забезпечення світової продовольчої безпеки, проводить переговорний процес про вступ до Європейського Союзу. Таким чином, є всі підстави зробити висновок, що спільними зусиллями світова спільнота має можливість подолати сучасні виклики, які пов'язані з ризиками ведення рибного господарства в розрізі економічного, екологічного та соціального аспектів, а вітчизняне рибне господарство отримає умови для сталого розвитку як промислового рибальства, так і аквакультури.

Список використаних джерел:

1. Delvin R.H., Johnson J.I., Smailus D.E., Biagi C.A., Johnsson E., Bjornsson B.T. Increased ability to compete for food by growth hormone transgenic Coho salmon. *Oncorhynchus Kisutch* Walbaum. 1999. Res. 30. P. 1–4.
2. Edwards P. *Aquaculture*. In: UNEP International sources book on environmentally sound technologies for wastewater and storm water management Osaka: United Nations Environmental Programme, International Environmental Technology Centre, 2001.
3. Kapuscinski A.R., Hallerman E.M. Transgenic fish and public policy. *Anticipating environmental impacts of transgenic fisheries*. Fisheries. 1990. № 15(1). P. 2–11.
4. Karkkainen E. When work becomes a wheeze. *World health safety*. 2002. P. 12.
5. Uronu A.B., Lekei E.E. Health hazards for plant quarantine and pesticide infestors in Tanzania. *Afr. Newslett. Occup. Health and Safety*. 2004. № 14(1). P. 7–9.
6. Karanja I.W.M., Muchiri F.K., Muruka A. Safety and health in the informal economy. *Afr. News letter. Occup. Health and Safety*. 2003. № 13(1). P. 4–6.
7. Arthur J.R., Bondad-Reantaso M., Baldock F.C., Rodgers C.J. Manual on risk analysis for the safe movement of aquatic animals (FWG/01/2002). APEC/DoF/NACA/FAO, APEC Publ. No. APEC #203-FS-03.1. 2004. P. 59.
8. Стасишен М.С. Екологічнобалансований розвиток рибогосподарського комплексу України: монографія. К.: РВПС України НАН України, 2010. 323 с.
9. Sharylo Y.E., Rybalchenko K.O. Derjavne reguluvannya akvakultury u konteksti svitovogo dosvidu. *Materialy X mezinarnodni vėdecko-prakticka konferencie "Nauka i inowacja-2014"*. Przemysł, 2014. V. 3. P. 90–92.

РИСКИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В РЫБНОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ДЕЙСТВИЯ УКРАИНЫ В БОРЬБЕ С ННН-РЫБОЛОВСТВОМ

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к оптимизации рыбохозяйственного бизнеса с учетом рисков и неопределенностей. Определены выгоды от осуществления деятельности в аквакультуре с учетом опыта Соединенных Штатов Америки. Сделан обзор рисков ведения рыбного хозяйства в разрезе экономического, экологического и социального аспектов. Доказано, что некоторые риски и неопределенности могут решаться регионально, например борьба с ННН-рыболовством, а влияние климатических изменений – только в мировом масштабе. Предложены практические шаги по присоединению Украины к Соглашению о мерах государства порта для предупреждения, сдерживания и ликвидации ННН-промысла, определение обязанностей государства порта, обязанностей государства флага и прибрежных государств, обязанностей государства рынка.

Ключевые слова: риски, отрасль, порт, импорт, рыбное хозяйство, нерегулируемое и неподотчетное рыболовство, аквакультура, запасы рыб, рыбохозяйственные субсидии.

RISKS AND UNIQUETIES IN FISHERIES AND ACTION UKRAINE IN FIGHT AGAINST NON-FISHING

Summary. The article explores the scientific and methodical approaches to optimization of fishing business taking into account risks and uncertainties. The benefits of aquaculture activities have been identified, taking into account the experience of the United States of America. An overview of the risks of fishing in the economic, environmental and social aspects has been made. It is proved that some risks and uncertainties can be solved regionally, as the struggle against IUU fishing, and the impact of climate change only on a global scale. Practical steps for joining the Port State measures to prevent deter and eliminate IUU fishing, determination of obligations of the port state, obligations of the flag State and coastal states, obligations of the state of the market are proposed.

Key words: risks, industry, port, import, fishery, unregulated and indiscriminately fishing, aquaculture, fish stocks, fishing subsidies.

УДК 338.242:347.77

Вірченко В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Virchenko V. V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Economic Theory, Macro- and Microeconomics,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ВІДНОСИН ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню системи інституцій, що регулюють відносини інтелектуальної власності в Україні. Визначено сутність та значення інституційного регулювання у забезпеченні реалізації та розвитку відносин інтелектуальної власності. Проаналізовано генезис інституційних основ реалізації відносин інтелектуальної власності в Україні. Досліджено зміст та структуру формальних інституцій, що впорядковують повторювані взаємодії між учасниками відносин інтелектуальної власності. Розглянуто сутність, структуру та значення неформальних інституцій у регулюванні відносин інтелектуальної власності в Україні.

Ключові слова: інституційне регулювання, інтелектуальна власність, формальні інституції, неформальні інституції, транзакційні витрати.

Вступ та постановка проблеми. Історія європейської цивілізації переконливо засвідчує, що об'єктивно необхідною умовою науково-технічного прогресу, а також розвитку літературно-мистецької діяльності є належний захист свобод, прав та інтересів суб'єктів інтелектуальної діяльності. Генезис та інституційне закріплення права інтелектуальної власності стимулює винахідництво та впровадження результатів науково-технічної діяльності у виробництво, зумовлює зростання ролі представників сфери науки і мистецтва у суспільному житті, а також стає

потужним джерелом прогресивних змін у політичній, економічній, науковій та освітній сферах суспільного життя.

Об'єктом інституційного регулювання завжди виступають суспільні відносини, які постійно виникають, розвиваються, змінюються та припиняються. Таким чином, незважаючи на те що інституційне закріплення немайнових та майнових прав творців інтелектуального продукту вперше відбулося у країнах Європи ще в XVII ст., дослідження інституційних засад реалізації відносин інтелектуальної власності зберігає свою актуальність і

в сучасних умовах, адже лише глибоке та всебічне охоплення формальними і неформальними правилами усієї сфери суспільно-економічних відносин, які виникають у процесі привласнення та комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності, дає змогу на належному рівні захищати права та інтереси творців інтелектуального продукту, а також заохочувати їх до подальшої творчої праці на користь суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та різні форми інституційного регулювання відносин інтелектуальної власності були висвітлені як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній літературі. Належне місце в розробленні цієї наукової тематики займають праці В.Д. Базилевича, О.П. Орлюк, А.О. Кодинця, Є.І. Ходаківського, В.П. Якобчук, С. Левітські, Г. Хелмке, Дж. Ходжсона та ін.

В.Д. Базилевич дослідив зміст, функції та генезис міжнародної системи охорони і захисту прав інтелектуальної власності, а також приділив увагу нормативно-правовому регулюванню відносин інтелектуальної власності в Україні [1, с. 369–372]. О.П. Орлюк проаналізувала поняття та джерела вітчизняного права інтелектуальної власності, а також розглянула гносеологічні аспекти становлення та розвитку системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні [2, с. 56–60, 90–91]. А.О. Кодинець розкрив зміст колізій законодавчого регулювання відносин інтелектуальної власності [3, с. 12–15].

Є.І. Ходаківський та В.П. Якобчук ґрунтовно проаналізували структуру державної системи охорони та захисту інтелектуальної власності в Україні, а також охарактеризували принципи та особливості міжнародного регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності [4, с. 175–177]. Г. Хелмке та С. Левітські дослідили сутність, основні види неформальних інституцій та їхній вплив на розвиток суспільних відносин [6, с. 728–732]. Дж. Ходжсон здійснив системний ретроспективний аналіз особливостей генезису системи охорони прав власності у Великій Британії протягом XVII–XVIII ст., а також дослідив її вплив на соціально-економічний розвиток країни [7, с. 87–89].

Водночас питання, пов'язані з комплексним аналізом змісту і структури формальних та неформальних інституцій, що урегульовують відносини між суб'єктами інтелектуальної діяльності, а також дослідженням їхнього впливу на реалізацію відносин інтелектуальної власності в Україні, на нашу думку, так і не отримали належного висвітлення у науковій літературі. У розглянутих вище працях інституційні засади регулювання відносин інтелектуальної власності досліджуються переважно розрізнено та без урахування концептуального каркасу нової інституційної теорії.

Метою статті є комплексне дослідження інституційних засад реалізації відносин інтелектуальної власності в Україні. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на: вивчення сутності та значення інституцій у забезпеченні ефективної реалізації та прискореного розвитку інтелектуальної власності; дослідження змісту та структури формальних інституцій, що впорядковують повторювані взаємодії між учасниками відносин інтелектуальної власності; аналіз сутності та значення неформальних інституцій у регулюванні відносин інтелектуальної власності в Україні.

Результати дослідження.

Система інституцій, які впорядковують та вноормовують суспільні відносини у сфері цивільного та господарського обігу результатів інтелектуальної діяльності, є не лише об'єктивно необхідним складником цивілізованого

ринку інтелектуальної власності, а й важливим акселератором розвитку сфери науки, техніки та мистецтва, що сприяє мінімізації трансакційних витрат та ефективній комерціалізації результатів творчої праці на ринку інтелектуальної власності.

Інституціоналізація обміну і виникнення ринку інтелектуальної власності як організованої форми купівлі-продажу результатів інтелектуальної діяльності призвела до скорочення трансакційних витрат, пов'язаних з обміном прав власності на об'єкти інтелектуальної власності. Ринок інтелектуальної власності та його інституційна структура сприяють розповсюдженню інформації, встановленню контактів між територіально розосередженими агентами, а також формуванню процедур і норм, за допомогою яких вони координують діяльність.

Застосування у рамках дослідження інституційних основ реалізації відносин інтелектуальної власності концептуального каркасу нової інституційної теорії дає змогу зрозуміти, як в умовах існування трансакційних витрат і обмежених когнітивних здібностей економічним агентам вдається максимізувати корисність і швидко приймати ефективні рішення, незважаючи на обмежену інформаційну функцію ринку, непередбачуваність і надзвичайну динамічність ринкового економічного середовища, а також високу ймовірність опортуністичної поведінки з боку контрагентів.

На нашу думку, інституції становлять сукупність формальних і неформальних правил та норм поведінки, що виконують функцію обмежень у ситуації вибору, а також механізмів санкціонування, які забезпечують їх дотримання шляхом створення додаткових витрат для порушників. Механізми санкціонування є компонентами інституційної структури суспільства внаслідок того, що лише чинні інституції можуть виконувати регулюючу функцію. Таким чином, до інституційних засад реалізації відносин інтелектуальної власності ми будемо відносити формальні та неформальні правила і норми поведінки суб'єктів інтелектуальної власності.

При цьому хоча органи державного регулювання та саморегульвні організації і не можуть бути віднесені до інституцій, вони виконують важливі інституціоналізовані функції, забезпечуючи механізм санкціонування у сфері цивільного та господарського обігу результатів інтелектуальної діяльності. Інші ж організації на ринку інтелектуальної власності, по суті, підпорядковують свою діяльність наявній системі інституцій і можуть розглядатися як цілісні ієрархічні системи локальних правил, тобто внутрішніх інституцій, що урегульовують діяльність структурно відособлених груп індивідів у сфері прийняття рішень, пов'язаних із використанням обмежених економічних ресурсів [1, с. 299]. Відповідно, тоді як органи державного регулювання організовують та унормовують діяльність економічних суб'єктів на ринку інтелектуальної власності, інші організації є звичайними одиницями координації, які функціонують для досягнення цілей, що є спільними для їх учасників.

Таким чином, відносини інтелектуальної власності як організована форма привласнення та розпорядження правами на інтелектуальний продукт не можуть існувати без інституцій, які конституують ринок інтелектуальної власності, формують механізм його функціонування і від яких безпосередньо залежить його загальна ефективність.

В умовах невизначеності, надзвичайної волатильності та непередбачуваності економічного середовища інституції відіграють вирішальну роль у формуванні основи для прийняття рішень. Визначаючи матриці та схеми поведінки суб'єктів інтелектуальної власності, інституції

виконують функцію забезпечення економічних агентів надійною інформацією про ймовірні дії інших індивідів, що дуже важливо, враховуючи їх обмежену раціональність. Отже, ринок інтелектуальної власності не може бути «вільним» у розумінні класичного лібералізму, адже відносини між його учасниками врегульовуються системою інституцій. Проте інституції не обмежують діяльність економічних суб'єктів, а навпаки, створюють додаткові можливості для них за рахунок зниження трансакційних витрат.

Складна діалектична природа інституцій, що врегульовують відносини інтелектуальної власності, проявляється у двох основних макроекономічних функціях, які синтезують зміст інституцій в усій їх різноманітності, а також дають змогу краще зрозуміти роль інституцій у процесах суспільно-економічного відтворення, яку вони відіграють у межах економічної системи країни.

По-перше, інституції структурують повторювані взаємодії суб'єктів інтелектуальної власності в економічному середовищі, забезпечують їх координацію, а також сприяють зниженню трансакційних витрат, що пов'язані з привласненням та відчуженням майнових прав інтелектуальної власності, і оптимальному перерозподілу інтелектуального продукту в рамках національної економіки. По-друге, інституції визначають загальні рамки взаємодії економічних агентів у сфері відносин інтелектуальної власності, регулюють деперсоніфіковані трансакції, пов'язані з обміном прав власності на результати інтелектуальної діяльності, а також забезпечують механізм санкціонування на ринку інтелектуальної власності, що дає змогу забезпечити дотримання правил поведінки на ринку, стандартизувати і формалізувати в такий спосіб усі трансакції з об'єктами інтелектуальної власності [7, с. 81–82].

Як уже зазначалося вище, першим складником інституційних засад реалізації інтелектуальної власності є формальні інституції, які представлені нормативними і правовими актами. Першим кроком на шляху формування національного законодавства в галузі інтелектуальної власності стало прийняття у лютому 1991 р. Закону України «Про власність». Ст. 13 Закону визначала серед об'єктів власності громадян твори науки, літератури та мистецтва, відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів і послуг та інші результати інтелектуальної праці [2, с. 56]. Цього ж року Україна розпочала процес приєднання до міжнародних угод у сфері інтелектуальної власності. У грудні 1991 р. Україна підтвердила чинність на своїй території Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, Паризької конвенції про охорону промислової власності, Договору про патентну кооперацію та Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків.

Систематизація норм права в галузі цивільно-правового регулювання інтелектуальної власності відбулася у 2003 р., коли було прийнято Цивільний кодекс України, в якому зазначеним питанням була присвячена Книга IV «Право інтелектуальної власності» [5].

Проаналізувавши джерела права інтелектуальної власності в Україні, можна виокремити кілька груп нормативних і правових актів, що врегульовують зазначену сферу суспільних відносин. До першої групи слід віднести Конституцію України, що закладає основи конституційно-правового регулювання інтелектуальної власності. До другої групи варто віднести кодекси України, серед яких, окрім Цивільного кодексу, слід виокремити: Господарський кодекс України, Кодекс України про адміністра-

тивні правопорушення, Кримінальний кодекс України, Митний кодекс України, Кримінально-процесуальний кодекс України, Господарський процесуальний кодекс України, Кодекс законів про працю України, Цивільний процесуальний кодекс України та Кодекс адміністративного судочинства України [4, с. 177–178].

Третю групу утворює загальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності. Сюди передусім відносяться закони, які містять окремі норми права інтелектуальної власності і водночас присвячені регулюванню різних сфер суспільних відносин, які виникають у процесі конкретної виробничої, господарської або економічної діяльності. Серед них варто виокремити закони України: «Про друковані засоби масової інформації (пресу)»; «Про племінну справу у тваринництві»; «Про видавничу справу»; «Про захист економічної конкуренції»; «Про наукову і науково-технічну діяльність»; «Про державну підтримку кінематографії» тощо.

Четверту групу формує спеціальне законодавство у сфері інтелектуальної власності, яке складається з 10 законів, які можна розділити на чотири групи:

- спеціальне законодавство України у сфері авторського права і суміжних прав: закони України «Про авторське право і суміжні права», «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних», «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування» [3, с. 12];

- спеціальне законодавство України у сфері промислової власності: закони України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про захист від недобросовісної конкуренції» [3, с. 12];

- спеціальне законодавство України в галузі охорони засобів індивідуалізації учасників цивільного обороту: закони України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на зазначення походження товарів»;

- спеціальне законодавство України в галузі охорони нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності: закони України «Про охорону прав на сорти рослин», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем».

Останню групу джерел правового регулювання сфери відносин інтелектуальної власності утворюють понад 100 підзаконних нормативних актів. Серед них варто виокремити укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, накази Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, накази Міністерства освіти і науки України.

Поряд із законодавчими актами, прийнятими Верховною Радою України, а також підзаконними актами центральних органів державної влади важливе місце в системі інституційного регулювання інтелектуальної власності займають міжнародні договори. Нині Україна є учасницею 23 міжнародних договорів, що присвячені регулюванню відносин інтелектуальної власності, серед яких 19 договорів адмініструються Всесвітньою організацією інтелектуальної власності [8]. Решта міжнародних угод включає: Всесвітню конвенцію про авторське право (1952 р.); Міжнародну конвенцію з охорони нових сортів рослин (1961 р.); Стокгольмську конвенцію про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності (1967 р.); Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (1994 р.).

Поряд із розглянутими вище формальними інституціями значний вплив на ефективність регулювання

відносин інтелектуальної власності здійснюють також неформальні інституції, які в окремих випадках можуть підсилити або послабити дію формальних правових норм. Неформальні інституції являють собою стійкі, регулярно відтворювані, некодифіковані і санкціоновані суспільством соціокультурні норми, звичаї, ментальні стереотипи та соціальні практики, які структурують і впорядковують відносини у сфері привласнення та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Незважаючи на ідентичні з формальними інституціями функції, неформальні норми та правила відзначаються специфічними рисами, що зумовлюють їх особливе місце в межах інституційної структури суспільства. По-перше, будучи інертними та стійкими до змін, вони закріплюються в індивідуальній та суспільній свідомості й утворюють, таким чином, жорстке ядро інституційної структури суспільства. По-друге, у значній частині випадків неформальні інституції, що формують «генетичну пам'ять» суспільства, здійснюють значно сильніший порівняно з формальними правилами і нормами регулюючий вплив на діяльність економічних суб'єктів, ефективно структуруючи суспільні відносини на міжособовому та міжгруповому рівнях [6, с. 728–729].

Залежно від впливу неформальних інституцій на рівень питомих трансакційних витрат їх поділяють на ефективні та неефективні. На нашу думку, серед ефективних неформальних інституцій, які впорядковують та регулюють відносини інтелектуальної власності, варто виокремити: повагу до творчої інтелектуальної діяльності; використання заохочувальних виплат для працівників, що займаються інтелектуальною діяльністю; суспільний осуд порушень прав інтелектуальної власності; негативне ставлення до корупції; пріоритетність креативних здібностей людини під час працевлаштування; дотримання норм ділової етики та основ економічної культури в господарській діяльності; повага до принципів академічної доброчесності у сфері освіти та науки; високий рівень правової свідомості та відповідальне ставлення до використання об'єктів інтелектуальної власності в господарській діяльності.

На жаль, рівень розвитку інтелектуальної власності в Україні засвідчує наявність цілого комплексу неефективних неформальних інституцій, які здійснюють украй негативно вплив на охорону прав творців інтелектуального продукту. Серед них: економічний опортунізм суб'єктів господарювання, які наважуються на порушення прав інтелектуальної власності для отримання надлишкового прибутку та здобуття короткострокових конкурентних переваг над іншими учасниками ринку;

недостатнє впровадження принципів соціальної відповідальності в діяльність вітчизняних корпорацій, що зумовлює низьку підтримку бізнесом науково-технічної та мистецької діяльності; неповага до права приватної власності з боку значної частини членів суспільства; зневажливе ставлення до інтелектуальної праці як до джерела доходу й основи власного добробуту; корупція та селективне застосування права інтелектуальної власності державним апаратом; низький рівень правової свідомості у сфері інтелектуальної власності; неповага до принципів академічної доброчесності.

Таким чином, неефективні неформальні інституції знижують трансакційні витрати для вузького кола суб'єктів, проте для суспільства рівень питомих трансакційних витрат зростає, що призводить до зменшення трансакцій на ринку інтелектуальної власності та неефективного розподілу прав інтелектуальної власності в економіці країни, коли вона концентрується в руках творців інтелектуального продукту і належним чином не комерціалізується, оскільки суб'єкти господарювання уникають трансакцій із майновими правами інтелектуальної власності через високий рівень пов'язаних із ними трансакційних витрат.

Висновки. Проведений аналіз інституційного забезпечення реалізації відносин інтелектуальної власності в Україні продемонстрував, що вплив формальних та неформальних інституцій у сфері інтелектуальної власності є різноспрямованим і в межах вітчизняної інституційної структури прогресивні формальні норми співіснують із неефективними неформальними правилами, які послаблюють регулюючу дію формальних обмежень і створюють негативні стимули для економічних суб'єктів, мотивуючи їх порушувати права інтелектуальної власності. При цьому стійкість неформальних інституцій та їх здатність до самопідтримки зумовлюють існування в Україні перманентного інституційного розриву в галузі інтелектуальної власності, тобто співіснування абсолютно різних за характером і вектором впливу інституцій.

Актуальність і гострота проблеми забезпечення інноваційного розвитку національної економіки свідчить про об'єктивну необхідність подальшого дослідження відносин інтелектуальної власності. Зокрема, комплексного аналізу потребують суперечності та економічні детермінанти розвитку інтелектуальної власності в Україні. На нашу думку, лише формування в Україні ефективної системи формальних і неформальних інституцій може забезпечити розвиток інтелектуальної діяльності та стимулювати активну комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник; 3-тє вид. Київ: Знання, 2014. 671 с.
2. Право інтелектуальної власності: академічний курс: підручник / О.П. Орлюк, Г.О. Андрощук, О.Б. Бутнік-Сіверський та ін.; за заг. ред. О.П. Орлюк, О.Д. Святоцького. Київ: Ін Юре, 2007. 696 с.
3. Кодинець А.О. Колізії законодавчого регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності. 2015. № 1. С. 11–18.
4. Ходаківський Є.І., Якобчук В.П., Литвинчук І.Л. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 276 с.
5. Цивільний кодекс України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 09.07.2018).
6. Helmke G., Levitsky S. Informal institutions and comparative politics: a research agenda. *Perspectives on Politics*. 2004. Vol. 2, Issue 4. P. 725–740.
7. Hodgson G. 1688 and all that: property rights, the Glorious Revolution and the rise of British capitalism. *Journal of Institutional Economics*. 2017. Vol. 13, Issue 1. P. 79–107.
8. WIPO-Administered Treaties / World Intellectual Property Organization. URL: <http://www.wipo.int/treaties/en/index.html> (дата звернення: 17.07.2018).

ИНСТИТУЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию институций, регулирующих отношения интеллектуальной собственности в Украине. Определены сущность и значение институционного регулирования в обеспечении реализации отношений интеллектуальной собственности. Проанализирован генезис институционных основ реализации отношений интеллектуальной собственности в Украине. Исследованы содержание и структура формальных институций, которые упорядочивают взаимодействие между субъектами интеллектуальной собственности. Рассмотрены сущность, структура и значение неформальных институций в регулировании интеллектуальной собственности в Украине.

Ключевые слова: институционное регулирование, интеллектуальная собственность, формальные институции, неформальные институции, транзакционные издержки.

INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF REALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY RELATIONS IN UKRAINE

Summary. Article is devoted to analysis of institutions that regulate intellectual property relations in Ukraine. Nature and role of institutional regulation in ensuring the realization of intellectual property relations are discovered. Genesis of institutional foundations of realization of intellectual property relations in Ukraine is analyzed. Nature and structure of formal institutions that regulate repeated interactions among intellectual property subjects are investigated. Substance, structure and role of informal institutions in regulation of intellectual property relations in Ukraine are considered.

Key words: institutional regulation, intellectual property, formal institutions, informal institutions, transaction costs.

УДК 33.1 (075.8)

Волошанська А. В.

*аспірант кафедри міжнародної економіки та фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Voloshanska A. V.

*PhD student of the Department
of International Economic Analysis and Finance
Lviv Ivan Franko National University*

ПРОБЛЕМИ ВИМІРЮВАННЯ ЯВИЩА ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ В КРАЇНАХ СВІТУ

Анотація. У статті досліджено явище деіндустріалізації та виокремлено проблеми вимірювання явища деіндустріалізації в різних країнах світу. Доведено, що сьогодні не існує єдиного критерію чи способу вимірювання цього явища. Обґрунтовано, що промислове виробництво відіграло вирішальну роль у створенні нових робочих місць шляхом залучення надлишкової робочої сили з аграрного та інших традиційних секторів економіки та спрямування цієї робочої сили на більш оплачувані сфери діяльності. У цьому зв'язку охарактеризовано два основні прояви деіндустріалізації, які безпосередньо пов'язані з промисловим виробництвом та сферою послуг: процес поступового переходу від виробництва товарів до виробництва послуг, за якого в кінцевому продукті зменшується частка промислового виробництва і збільшується частка послуг, що також можна пояснити зміною частки населення, зайнятого у виробництві товарів і послуг та скорочення обсягів промислового виробництва в структурі експорту країни або регіону.

Ключові слова: явище деіндустріалізації, розвиток, проблеми вимірювання, ефект трудомісткості, ефект частки сектору, сукупний ефект продуктивності праці.

Вступ та постановка проблеми. Аналіз наукових праць провідних теоретиків стосовно явища деіндустріалізації дає можливість виявити її суттєві ознаки. Як правило, вони співставляються з характерними рисами економіки попереднього індустріального суспільства і постіндустріальним розвитком. Постіндустріальній економіці на відміну від індустріальної економіки притаманні такі особливості: зростаючий розвиток сфери виробництва нематеріальних послуг порівняно зі сферою виробництва товарів; перехід від капіталомісткого до наукомісткого типу економічного зростання; зростання витрат на придбання інформації та інформаційних технологій порівняно з витратами на основні фонди; впровадження новітніх технологій, інноваційних процесів, про-

дуктів, засобів, форм управління; реалізація здібностей людей, розвиток освіти, науки, охорони здоров'я як переважна форма нагромадження, що супроводжується різким зростанням інвестицій у знання та інтелектуальний капітал. У цьому зв'язку потребує подальшого дослідження проблема вимірювання явища деіндустріалізації в різних країнах світу і в різні періоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Х. Пальма характеризує деіндустріалізацію як такий етап суспільного буття, за якого кількість зайнятих у промисловості починає зменшуватися, а основним джерелом зайнятості стає сфера послуг [1].

Оскільки деіндустріалізація є відносно новою проблемою в економіці, то сьогодні не існує жодного стан-

дартизованого критерію чи способу вимірювання цього явища. Переважна більшість науковців зосереджується на аналізі структури зайнятості, а саме частці промислового виробництва, не акцентуючи увагу на визначенні критеріїв вимірювання.

Метою статті є дослідження явища деіндустріалізації в контексті визначення критеріїв його вимірювання у взаємозв'язку з ефектами трудомісткості виробництва й ефектом секторного зростання.

Результати дослідження.

Світова практика доводить, що до постіндустріальних країн належать, як правило, ті, у яких на сферу послуг припадає значно більше половини ВВП. Під цей критерій потрапляють, зокрема, США (на сферу послуг припадає 80% ВВП), країни Європейського Союзу (69,4%), Австралія (69%), Японія (67,7%), Канада (70%). В Україні цей показник становить менше половини ВВП – лише 47%. Відносне переважання частки послуг над матеріальним виробництвом не обов'язково означає зниження обсягів виробництва, просто ці обсяги в постіндустріальному суспільстві зростають повільніше, ніж збільшуються обсяги наданих послуг. Доречно зауважити, що під послугами розуміємо результати діяльності не лише в торгівлі, комунальному господарстві та побутовому обслуговуванні, а й у будь-якій інфраструктурі, що створюється і утримується суспільством для надання послуг: державі, армії, праві, фінансах, транспорті, зв'язку, охороні здоров'я, освіті, науці, культурі.

Враховуючи важливість промисловості для економічного, соціального та екологічного розвитку країн світу, Організація Об'єднаних Націй із промислового розвитку (UNIDO) запроваджує поняття загального сталого промислового розвитку ISID (inclusive and sustainable industrial development) для використання повного потенціалу внеску промисловості в досягнення загального розвитку й добробуту. Загальний сталий промисловий розвиток стане міцною основою для глобальної економіки, колективного добробуту суспільства і захисту навколишнього середовища [2].

Можна виділити два основні прояви деіндустріалізації, які безпосередньо пов'язані з промисловим виробництвом та сферою послуг:

- процес поступового переходу від виробництва товарів до виробництва послуг, за якого в кінцевому продукті зменшується частка промислового виробництва і збільшується частка послуг, що також можна пояснити зміною частки населення, зайнятого у виробництві товарів й у виробництві послуг. Уважасмо за доцільне зауважити, що абсолютне зростання частки сфери послуг (або кількості населення, працевлаштованого у цьому секторі) за відсутності зниження обсягів виробництва не означає деіндустріалізації;

- скорочення обсягів промислового виробництва в структурі експорту країни або регіону [3].

Статистика показує, що кількість зайнятих у промисловості починаючи з 1991 р. зростає у середньому на 0,4% на рік і станом на 2016 р. становить приблизно 316 млн. осіб. Водночас у країнах із високим рівнем розвитку економіки (США, Японії, Німеччині, Південній Кореї та Італії), де спостерігається інноваційне та наукомістке виробництво, кількість осіб, зайнятих у промисловості, зменшилася від 107 млн. у 1991 р. до 78 млн. у 2016 р., у процентному співвідношенні 21,7% та 13,2% відповідно. Хоча у США кількість осіб, зайнятих у виробництві, є найвищою, у процентному співвідношенні цей показник виявився найнижчим (9,6%), тоді як у Німеччині, де традиційно розвивається промисловий сектор, частка промисловості у структурі зайнятості є найвищою – 19,2% [4]. Серед інших країн ЄС висока частка зайнятих у виробництві спостерігається у Чехії (25,8%), Словаччині (22,3%) та Словенії (21,3%) [5]. У країнах, що розвиваються, спостерігається протилежна тенденція. Кількість зайнятих, навпаки, зростає (рис. 1).

Абсолютним лідером серед усіх країн, що розвиваються, є Китай. Незважаючи на зростаючу кількість робочих місць у виробництві, в Індії відсоткова частка суттєво не змінилася – 10,9% у 1991 р. та 11,8% у 2016 р. В Індонезії частка промислового виробництва у структурі зайнятості з 1991 р. до 2016 р. зросла з 10,3% до 14,2% [4].

Серед інших країн, що розвиваються, лідером є Білорусь (21,6% зайнятих у виробництві), Болгарія (19%) та Польща (18,5%) [6].

Так, із 1991 р. спостерігається постійне зростання продуктивності праці у промисловому виробництві.

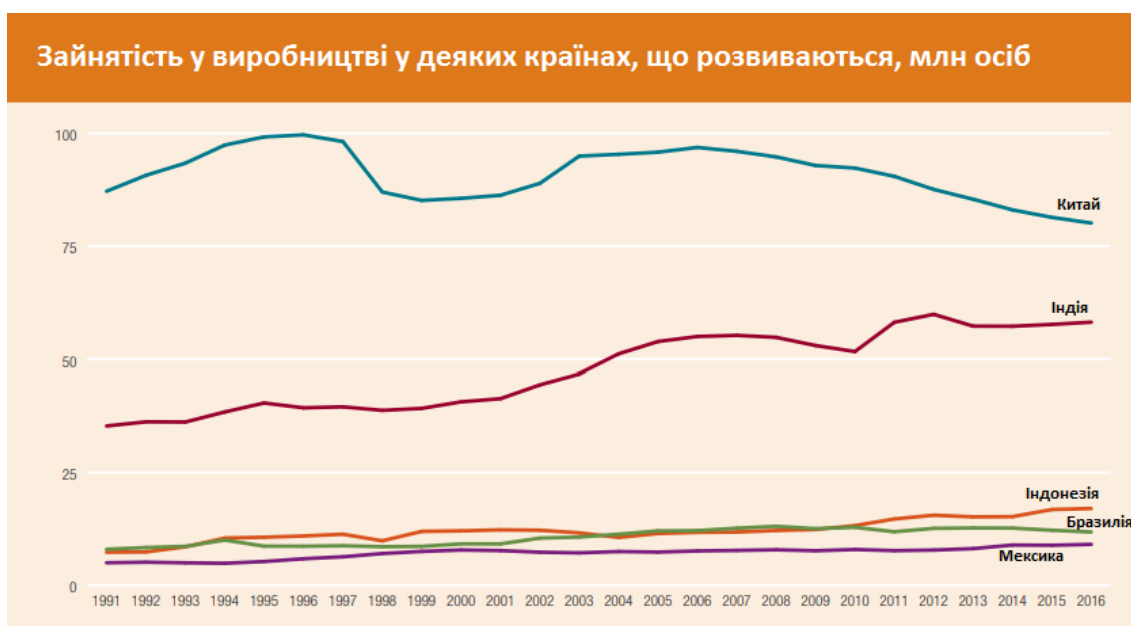


Рис. 1. Динаміка кількості зайнятих у промисловому виробництві в деяких країнах, що розвиваються [4]

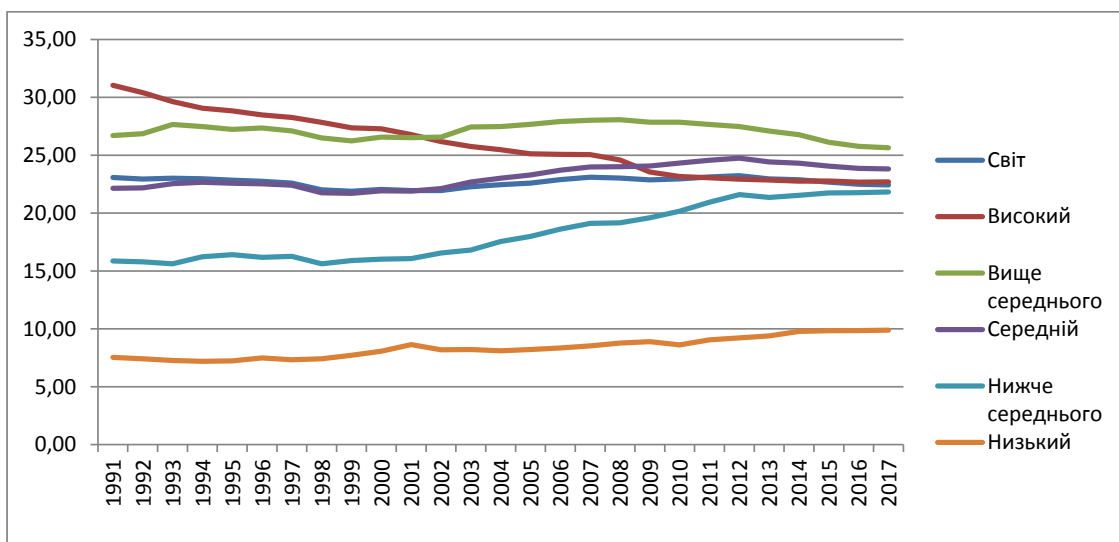


Рис. 2. Рівень зайнятості у виробництві, % від загального рівня зайнятості по групах країн за рівнем доходу

Джерело: складено автором

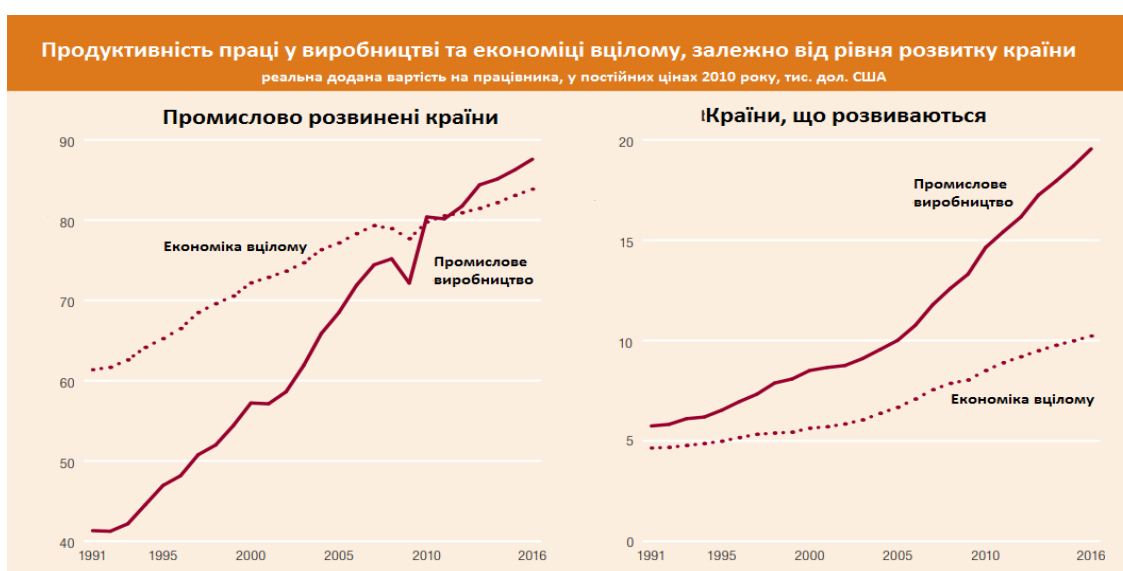


Рис. 3. Порівняльна динаміка продуктивності праці у виробництві промислово розвинених країн і країн, що розвиваються [4]

Як бачимо з рис. 3, у країнах, що розвиваються, реальна додана вартість промислового виробництва є значно вищою, ніж економіки у цілому.

Ф. Трегенна досліджує роль зміни продуктивності праці у виробництві. Емпіричний аналіз проведений за двома методиками: two-way: двокомпонентний розклад змін рівня зайнятості у виробництві та трикомпонентний розклад змін частки виробництва у загальній зайнятості. Для аналізу було відібрано 12 країн із високим рівнем доходу (десять з яких є членами ОЕСР), 11 країн із високим рівнем доходу та п'ять із рівнем доходів, нижчим за середній. Географічно десять країн належать до Азійського регіону, сім – до Європейського, дев'ять – країни Латинської Америки та Карибського басейну, одна – з Північної Америки та одна – з Африки.

У табл. 1 узагальнено тенденції доданої вартості (рівень і частка у загальній доданій вартості), зайнятості (рівень і

частка загальної зайнятості) та продуктивності у секторах виробництва в досліджуваних країнах. Дослідження показали, що у 23 з 28 країн виробництво знизилось, як і частка загальної зайнятості, – це випадки, які можна класифікувати як деіндустріалізацію згідно із загальноприйнятим визначенням. До винятків належать країни з відносно низьким рівнем доходу, такі як Болівія, Індія, Індонезія, Малайзія та Таїланд. У 17 з 23 випадків зменшення частки виробництва у загальній зайнятості супроводжувалося зменшенням частки виробництва у загальній доданій вартості. Не виявлено прикладів, коли частка виробництва у загальній доданій вартості зменшилася разом зі збільшенням частки виробництва у загальній зайнятості. Здебільшого коли виробництво зменшилося, як і частка загальної доданої вартості та загальної зайнятості, абсолютний рівень зайнятості у виробництві також зменшився.

Загальні тенденції у промисловому виробництві в окремих країнах світу за період 1985–2005 рр.

Країна	%Δ рівня доданої вартості в-ва	%Δ рівня зайнятості у в-ві	Δ частки доданої вартості в-ва VA	Δ частки зайнятості у в-ві	%Δ продуктивності в-ва
Аргентина	44	-22	-3	-7	84
Болівія	105	204	1	6	-32
Бразилія	38	23	-2	-2	13
Чилі	156	43	-3	-2	79
Колумбія	77	73	-1	0	2
Коста-Ріка	176	92	1	-2	44
Гонконг	-4	-75	-7	-29	287
Індонезія	317	106	10	3	102
Індія	264	73	2	2	111
Японія	42	-21	-1	-6	79
Корея	416	21	14	-5	327
Мексика	77	40	1	-2	27
Малайзія	526	166	12	8	136
Перу	64	21	0	-2	35
Філіппіни	103	58	-1	0	28
Сінгапур	355	55	5	-4	194
Таїланд	432	165	16	7	101
Тайвань	175	9	-5	-6	152
Венесуела	26	0	-4	-7	26
ПАР	43	2 42	-2	-2	42
Данія	-3	26	-6	-6	32
Іспанія	65	4 26	-3	-4	26
Франція	44	1	-1	-7	91
Італія	22	-10	-3	-5	35
Нідерланди	54	-10	-2	-6	71
Швеція	116	-26	7	-5	191
Велика Британія	22	-37	-6	-10	94
США	80	-19	0	-7	123

Note: %Δ refers to net changes in percentage points over the whole period 1985–2005.

Source: derived from Groningen Growth and Development Centre data and Quantec South African Standardised Industry Database (http://www.ggdcc.net/databases/10_sector.htm and <http://www.quantec.co.za/data/easydata-rsa-standardised-industry>)

Спад виробництва, як і частки загальної зайнятості та частки доданої вартості, був особливо сильним та поширеним серед більшості розвинутих країн. Однак у країнах, що розвиваються, таких як Аргентина, Бразилія, Чилі, Колумбія, Гонконг, Перу, Філіппіни, Тайвань, Венесуела та Південна Африка, виробництво знизилось як і відносно частки доданої вартості, так і відносно зайнятості. Це можна трактувати як «передчасну деіндустріалізацію», оскільки процеси деіндустріалізації відбуваються на рівні доходу на душу населення, який є значно нижчим, аніж аналогічний показник у розвинених країнах, де ці процеси відбувалися раніше.

Вважаємо, що аналіз зміни зайнятості у виробництві на міжнародному рівні доцільно розпочати з декомпозиції рівня зайнятості у виробництві на два складника: зміна доданої вартості сектору та зміна рівня зайнятості у цьому секторі, щоб виявити, як значна зміна зайнятості у виробництві кожної країни пов'язана зі змінами у загальному обсязі виробництва, а також як впливає на ці процеси зміна трудомісткості цього виробництва.

Нехай L_{jt} – зайнятість у секторі j у країні i в момент часу t , тобто

$$L_{jt} = \sum_{i=1}^n L_{ijt}, \text{ де сектор } i \text{ позначає виробництво. У рівності}$$

$L_{ijt} \equiv \phi_{ijt} Q_{ijt}$ позначає додану вартість виробництва;

ϕ_{ijt} – трудомісткість виробництва, яка обчислюється за

$$\text{формулою } \frac{L_{ijt}}{Q_{ijt}}.$$

Це обернена продуктивність праці у виробництві (тобто продуктивність праці на людину, а не на одиницю часу). Відповідно, зміна зайнятості у даному секторі протягом періоду часу h обчислюється так:

$$\Delta L_{ij} = \phi_{ijt} Q_{ijt} - \phi_{ijt-h} Q_{ijt-h} = \underbrace{(\phi_{ijt} - \phi_{ijt-h}) \left(\frac{Q_{ijt} + Q_{ijt-h}}{2} \right)}_{\text{ефект трудомісткості}} + \underbrace{(Q_{ijt} - Q_{ijt-h}) \left(\frac{\phi_{ijt-h} + \phi_{ijt}}{2} \right)}_{\text{ефект секторного зростання}}.$$

Під ефектом трудомісткості розуміємо зміну кількості робочих місць, пов'язаних зі зміною трудомісткості виробництва. Оскільки інтенсивність праці визначається як обернена продуктивність праці, це еквівалентно зміні зайнятості у виробництві, пов'язаної зі змінами продуктивності виробництва. Ефект секторного зростання – це зміна рівня зайнятості виробництва, яка пов'язана зі зміною рівня доданої вартості виробництва. За умови $\Delta L_{ij} < 0$, ефекти трудомісткості та секторного зростання можна розглядати, як два складники «абсолютної деіндустріалізації» (стосовно падіння рівня зайнятості виробництва).

Вважаємо, що деіндустріалізація, пов'язана переважно з одним із цих двох ефектів, може мати різні причини та наслідки. З одного боку, втрата робочих місць у виробництві, зумовлена ефектом секторного зростання, може означати, що проблема є, передусім, у секторі виробництва у цілому, а також у відсутності розвитку в ньому. З іншого

боку, якщо зменшення зайнятості пов'язати з ефектом трудомісткості, можна вважати, що проблема пов'язана зі здатністю цього сектору до поглинання робочої сили.

Проаналізувавши зміни у частці виробництва у загальному рівні зайнятості, розкладаючи зміни у частці зайнятості у виробництві на компоненти, пов'язані зі зміною працеінтенсивності виробництва, часткою виробництва у ВВП та сукупною продуктивністю праці, доводимо, що деіндустріалізація умовно визначається як зміна частки виробництва у загальній зайнятості.

Отже, визначаючи σ_{jt} як частку виробництва у загальній структурі зайнятості і раніше визначивши L_{jt} та Q_{jt} як зайнятість та додану вартість відповідно (у виробничому секторі і країні j у момент часу t) та ϕ_{jt} як трудомісткість, обчислену як $\frac{L_{jt}}{Q_{jt}}$.

Позначивши сукупну продуктивність праці як $\theta_{jt} = \frac{Q_{jt}}{L_{jt}}$, та частку виробництва у загальній доданій вартості у країні j у момент часу t , обчислену як $\delta_{jt} = \frac{Q_{jt}}{Q_t}$, де Q_t – загальна додана вартість у країні j у момент часу t , встановлено рівність, щоб виразити частку виробництва у загальній структурі зайнятості як результат трудомісткості виробництва. Частка виробництва у загальній доданій вартості та загальній (економічній) продуктивності праці обчислюється так:

$$\sigma_{jt} \equiv \frac{L_{jt}}{L_t} \equiv \phi_{jt} \delta_{jt} \theta_{jt}$$

Це дає змогу розділити зміну частки виробництва у загальній структурі зайнятості на окремі компоненти, пов'язані зі змінами у продуктивності праці виробництва, частці виробництва у загальній доданій вартості та продуктивності праці економіки у цілому так:

$$\begin{aligned} \sigma_{ijt} \equiv & \frac{1}{6} (\phi_{ijt} - \phi_{ijt-h}) \{ (\delta_{ijt-h} \theta_{ijt-h} + \delta_{ijt} \theta_{ijt}) + (\theta_{ijt-h} + \theta_{ijt}) (\delta_{ijt-h} + \delta_{ijt}) \} \\ & \text{ефект трудомісткості} \\ & + \frac{1}{6} (\delta_{ijt} - \delta_{ijt-h}) \{ (\phi_{ijt-h} \theta_{ijt-h} + \delta \phi_{ijt} \theta_{ijt}) + (\theta_{ijt-h} + \theta_{ijt}) (\phi_{ijt-h} + \phi_{ijt}) \} \\ & \text{ефект частки сектора} \\ & + \frac{1}{6} (\theta_{ijt} - \theta_{ijt-h}) \{ (\phi_{ijt-h} \theta_{ijt-h} + \delta \phi_{ijt} \theta_{ijt}) + (\delta_{ijt-h} + \delta_{ijt}) (\phi_{ijt-h} + \phi_{ijt}) \} \\ & \text{сукупний ефект продуктивності праці} \end{aligned}$$

Висновки. Сучасні процеси деіндустріалізації розгортаються як між промислово розвиненими країнами, так і охоплюють країни, що розвиваються. Встановлено, що глобалізація зміцнює позиції першої групи країн, дає їм додаткові переваги. Водночас розгортання процесів глобалізації у рамках сучасного міжнародного поділу праці може заморозити нинішнє положення менш розвинених країн так званої «світової периферії», що стануть скоріше об'єктами, ніж суб'єктами деіндустріалізації. Важливим піддруктям для характеристики деіндустріалізації і виокремлення проблем вимірювання явища деіндустріалізації є формування теорії постіндустріального суспільства в її сучасному вигляді з формулюванням визначених ефектів. Дослідження показали, що в країнах із високим рівнем економічного розвитку спостерігається зростання сфери послуг як у структурі ВВП, так і в структурі зайнятості. Водночас, за твердженнями багатьох науковців, розвинена промисловість залишається ключовою умовою високого рівня розвитку. Ефект трудомісткості вимірює внесок змін у трудомісткість виробництва (тобто обернену продуктивність праці у виробництві) до змін частки виробництва у загальній структурі зайнятості. Ефект частки сектору вимірює зміни у частці виробництва у загальній доданій вартості до змін частки виробництва у загальній структурі зайнятості.

Сукупний ефект продуктивності праці оцінює внесок змін у сукупній продуктивності праці до змін у частці виробництва у загальній структурі зайнятості.

Список використаних джерел:

1. j.m.palma
2. Unido industrial development report 2014
3. lever, Dlandtherealityofpost-industrialcity
4. Unido industrial development report 2018
5. eurostat
6. Дані із сайту Міжнародної організації праці

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЯВЛЕНИЯ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В СТРАНАХ МИРА

Аннотация. В статье исследовано явление деиндустриализации и выделены проблемы измерения явления деиндустриализации в разных странах мира. Доказано, что на сегодняшний день не существует единого критерия или способа измерения этого явления. Обосновано, что промышленное производство сыграло решающую роль в создании новых рабочих мест путем привлечения избыточной рабочей силы из аграрного и других традиционных секторов экономики и направления этой рабочей силы в более оплачиваемые сферы деятельности. В этой связи охарактеризованы два основных проявления деиндустриализации, непосредственно связанные с промышленным производством и сферой услуг: процесс постепенного перехода от производства товаров к производству услуг, при котором в конечном продукте уменьшается доля промышленного производства и увеличивается доля услуг, что можно объяснить изменением доли населения, занятого в производстве товаров и в производстве услуг и сокращение объемов промышленного производства в структуре экспорта страны или региона.

Ключевые слова: явление деиндустриализации, развитие, проблемы измерения, эффект трудоемкости, эффект доли сектора, совокупный эффект производительности труда.

PROBLEMS OF MEASURING THE PHENOMENON OF DEINDUSTRIALIZATION IN WORLD COUNTRIES

Summary. The article deals with the phenomenon of deindustrialization and identifies the problems of measuring the phenomenon of deindustrialization in different countries of the world. It is proved that for today there is no single criterion or method of measuring this phenomenon. It is substantiated that industrial production has played a decisive role in creating new jobs by attracting redundant labor from agrarian and other traditional sectors of the economy, and directing this workforce to more cost-effective spheres of activity. In this regard, two main manifestations of deindustrialization, which are directly related to industrial production and services, are described: the process of a gradual transition from the production of goods to the production of services, in which the final product reduces the share of industrial production and increases the share of services that can also be explain the change in the share of the population employed in the production of goods and in the production of services and the reduction of industrial production in the structure of exports of a country or region.

Key words: the phenomenon of deindustrialization, development, measurement problems, the effect of labor intensity, the effect of sector shares, the combined effect of labor productivity.

Газуда Л. М.

доктор економічних наук,
доцент, професор кафедри економіки і підприємництва
Ужгородського національного університету

Довба І. В.

викладач кафедри бізнес-адміністрування,
маркетингу та менеджменту
Ужгородського національного університету

Gasuda L. M.

Doctor of Economic Sciences Docent,
Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship
SHEI "Uzhhorod National University"

Dovba I. V.

Lecturer of the Department of business administration,
marketing and management
SHEI "Uzhhorod National University"

ДЕРЖАВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Анотація. У статті представлено результати аналізу особливостей розвитку інноваційно активних країн світу та їх регіонів шляхом порівняння їхнього інноваційного розвитку та форм його державного регулювання. Сформовано рейтинг найбільш інноваційних країн світу, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку. Розглянуто особливості державного регулювання інноваційного розвитку регіонів у Швейцарії, Нідерландах, Швеції, Великобританії, США, Данії, Німеччині та інших країнах. За результатами узагальнення зарубіжного досвіду сформульовано напрями вдосконалення державного забезпечення інноваційного розвитку регіонів України.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, інноваційно активні країни та регіони, розвиток регіону, зарубіжний досвід, державне забезпечення інноваційного розвитку регіону.

Вступ та постановка проблеми. Забезпечення інноваційного розвитку економічної системи, як засвідчує досвід зарубіжних країн, зумовлює необхідність формування значного інноваційного потенціалу, який у цілому є сукупним інноваційним ресурсом, що накопичується у процесі суспільного розвитку. Вагомою є його роль у підвищенні рівня доходності суб'єктів господарювання у різних сферах і видах економічної діяльності. З огляду на це, виникає необхідність дослідження проблемних питань забезпечення інноваційного розвитку регіонів передусім на основі державної підтримки, а також оцінювання і порівняння інноваційного потенціалу України та зарубіжних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень інноваційного потенціалу регіонів зарубіжних країн загалом представлені у працях таких науковців, як Н. Кобельчук [1], Н. Соломатина [2], Н. Васильєва [3], В. Кавура [3], А. Напалков [4] та ін., де висвітлені теоретичні основи інноваційного потенціалу промислових регіонів. Проте низка питань вимагає додаткових досліджень.

Метою роботи є оцінювання державного забезпечення інноваційного розвитку в провідних країнах світу, а також узагальнення їхнього досвіду для можливості впровадження його у процесі функціонування національної економіки.

Результати дослідження.

Сучасні тенденції розвитку зарубіжних країн – лідерів у сфері інновацій демонструють постійне зростання ролі окремих територій, міст і регіонів як дедалі активніших суб'єктів інноваційної діяльності та безпосередніх учасників програм регіонального та національного інноваційного розвитку. З іншого боку, чимало ініційованих та підтриманих останнім часом у зарубіжних країнах проектів у

частині державного забезпечення в суспільно-соціальной сфері мають інноваційний характер. Це закономірно підвищує інтерес до аналізу можливостей інноваційного розвитку українських міст і регіонів на основі застосування механізму державного забезпечення.

Інноваційний розвиток підприємств і регіонів є вагомим складником національного багатства. У процесі оцінювання інноваційного потенціалу важливо дослідити не лише його наявність, а й збалансованість структури, а також достатність рівня його розвитку. У науковій літературі під інноваційним потенціалом національної економіки розуміється сукупність наукових, кадрових, фінансових, техніко-технологічних та інших ресурсів, необхідних для здійснення інноваційних процесів в економіці [1, с. 120].

Світовий досвід засвідчує, що інноваційному розвитку вирішальною мірою сприяють здійснення всебічної підтримки господарюючих суб'єктів у сфері інноваційної діяльності, створення умов для просування й упровадження інновацій, а також комплексу державних і приватних інноваційних проектів, кожен з яких здатний забезпечити технологічний прорив у відповідній галузі [2, с. 263].

У процесі дослідження нами виявлено, що у менш розвинених країнах успішний перехід до інноваційної моделі функціонування національної економіки можливий лише за умови реформування економічного середовища у цілому на основі докорінної перебудови господарського механізму країни. Регулювання інноваційного процесу повинно відбуватися адекватно національним умовам, які мають як загальні, так і специфічні риси порівняно з інституційним складником впроваджуваної інноваційної програми [3, с. 75]. Рейтинг окремих найбільш інноваційних країн представлений у табл. 1.

Таблиця 1

Рейтинг найбільш інноваційних країн світу

Країна	Місце в рейтингу		
	2016	2017	2018
Країни Західної Європи			
Австрія	20	20	21
Бельгія	23	27	25
Великобританія	3	5	4
Німеччина	10	9	9
Греція	40	44	42
Данія	8	6	8
Ірландія	7	10	10
Іспанія	28	28	28
Італія	29	29	31
Кіпр	31	30	29
Люксембург	12	12	15
Мальта	26	26	26
Нідерланди	9	3	2
Швейцарія	1	1	1
Норвегія	22	19	19
Португалія	30	31	32
Фінляндія	5	8	7
Франція	18	15	16
Швеція	2	2	3
Країни Східної Європи			
Болгарія	38	36	37
Угорщина	33	39	33
Польща	39	38	39
Словаччина	37	34	36
Словенія	32	32	30
Румунія	48	42	49
Хорватія	47	41	41
Чехія	27	24	27
Пострадянські країни			
Латвія	34	33	34
Литва	36	40	40
Естонія	24	25	24
Україна	56	50	43
Росія	43	45	46
Інші країни			
США	4	4	6
Бразилія	69	69	64
Китай	25	22	17
Південна Корея	11	11	12
Сінгапур	6	7	5

Джерело: сформовано за [4]

У новій версії щорічного рейтингу найбільш інноваційних країн світу Global Innovation Index Україна станом на 2018 р. піднялася на сім позицій – з 50-го на 43-є місце [4].

Загалом у рейтингу Global Innovation Index представлено 126 країн. За даними статистики, останні кілька років Україна активно поліпшує власні позиції.

У 2017 р. країна займала 50-ту сходинку рейтингу, у 2016 р. – 56-ту, а в 2015 р. – 64-ту. Отже, за три останні роки Україні вдалося піднятися більш ніж на 20 позицій.

П'ятірка країн, які найбільш ефективно використовують інновації: Швейцарія (лідер рейтингу восьмий рік поспіль), Нідерланди, Швеція, Великобританія, Сінгапур. На 6-му місці – Сполучені Штати Америки. У топ-десятьку увійшли також Фінляндія, Данія, Німеччина та

Ірландія. Китай знаходиться на 17-му місці, вперше увійшовши в топ-20.

Росія опинилася на 46-му місці, опустившись на одну позицію за останній рік. Сусідні з Україною країни зайняли такі позиції: Польща – 39-ту, Молдова – 48-му, Білорусь – 86-ту [4].

Укладачі рейтингу оцінюють ситуацію у сфері інновацій у 126 країнах світу за різними показниками. Global Innovation Index включає кілька десятків показників, згрупованих у семи розділах. Ці показники комплексно характеризують інноваційний розвиток країн світу, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку. Автори дослідження вважають, що успішність економіки пов'язана як із наявністю інноваційного потенціалу, так і умов для його втілення, тому Індекс розраховується як зважена сума оцінок двох груп показників [5]:

1) наявні ресурси й умови для проведення інновацій (Innovation Input), де входять інститути; людський капітал і дослідження; інфраструктура; розвиток внутрішнього ринку; розвиток бізнесу;

2) досягнуті практичні результати здійснення інновацій (Innovation Output), а саме: розвиток технологій і економіки знань та результати творчої діяльності.

Нині окреслюють три типи моделей інноваційної діяльності розвинених країн із такою орієнтацією на [3, с. 77]:

1) лідерство в науці, реалізацію великомасштабних цільових проектів, що охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу, як правило, зі значною часткою науково-інноваційного потенціалу в оборонному секторі (США, Англія, Франція);

2) поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища, раціоналізацію всієї структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія);

3) стимулювання нововведень шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйнятливості до досягнень світового науково-технічного прогресу, координацію дій різних секторів у галузі науки і технологій (Японія, Південна Корея).

Характерною рисою «активної» підгрупи країн – експортерів інновацій є можливість забезпечити їхній розвиток передусім за рахунок внутрішньої науково-дослідницької та техніко-технологічної бази. Однак це не означає відмови від придбання більш прогресивних розробок з-за кордону. Частка інноваційного імпорту вища у невеликих держав (Бельгії, Данії та ін.), а також у менш економічно розвинених «старих» членів ЄС (Іспанії, Португалії та Греції). Найменша залежність від такого імпорту – у США, де зосереджена більша частина світових високотехнологічних розробок (як у рамках розміщених на їх території ТНК, так і в незалежних від них дослідницьких центрах). Саме це дає змогу США диктувати інноваційну політику не тільки менш технологічним країнам, а й частково іншим уже високотехнологічним учасникам цієї групи [3, с. 77]. Особливості державної підтримки інновацій в інноваційно активних країнах світу та їх регіонах подано в табл. 2.

Оцінювання особливостей державної підтримки інновацій у зарубіжних країнах та їхніх регіонах (табл. 2) дає можливість стверджувати, що державне забезпечення інноваційного розвитку регіонів доводить актуалізацію стимулювання інноваційного розвитку регіонів і міст завдяки впровадженню нових технологій, підтримці університетів, компаній, регіональних центрів із раціональним використанням наявних ресурсів та можливостей.

Державна підтримка інновацій в інноваційно активних країнах світу та їх регіонах [6, с. 94]

№	Країна	Особливості та форми підтримки інновацій	Регіони	Особливості регіональної системи підтримки інновацій
1	2	3	4	5
1	США	Безоплатне використання обладнання і наукових лабораторій держави; авансові платежі по замовленнях; пільгові умови на покупку сировини і матеріалів; податкові пільги на прибуток корпорацій; довгострокова амортизація основних фондів	Інноваційно активні регіони: Флорида, Техас, Меріленд, Арізона, Аляска, Каліфорнія, Колорадо, Нью-Йорк	Високий рівень розвитку інновацій зумовлений великою кількістю університетів і коледжів. У штатах надаються податкові пільги, а також гранти за такими програмами, як Small Business Innovation Research (SBIR) і Small Business Technology Transfer (STTR)
			Регіони з низькою інноваційною активністю: Небраска, Пенсільванія, Алабама, Мінесота, Канзас, Луїзіана, Міссісіпі, Оклахома	Форма підтримки полягає у допомозі під час проектування і розроблення нових продуктів через експертів і сучасне обладнання. Здійснюється також допомога в побудові бізнес-стратегії і складанні бізнес-планів, формуванні служби підтримки для проекту. Є грантова допомога
2	Швейцарія	Розвинені науково-технічні парки, в основі яких лежать приватні підприємства, а також університети. Трансфером технологій на ринок займаються агенти з просування інноваційних проектів	Інноваційно активні регіони: Північно-Західна Швейцарія, Цюріх	У цих регіонах розміщуються кластери з великою кількістю працівників і наукових організацій
			Регіони з низькою інноваційною активністю: Східна Швейцарія	Створення бізнес-інкубаторів, розвиток системи наставництва над проектом. Підтримка інновацій поза межами певного регіону
3	Південна Корея	Фінансування конкретних проектів. Розвинені бізнес-інкубатори. Корейська асоціація технопарків розосереджена по країні. У політиці Південної Кореї простежується єдиний базовий план дій	Інноваційно активні регіони: Хатки, Сеул, Гангвон	Децентралізована підтримка малих і середніх підприємств. Розвиток індустріальних комплексів у регіонах, у яких працюють регіональні агенти з просування інновацій
			Регіони з низькою інноваційною активністю: Теджон, Кванджу	Відсутність державного фінансування технопарків. Невеликий обсяг грантової підтримки
4	Швеція	Державне субсидування, тісна співпраця з великими національними компаніями. Наявність мережі бізнес-інкубаторів, технопарків. Свобода університетів у реалізації результатів інтелектуальної діяльності	Інноваційно активні регіони: Стокгольм, Центральна і Східна Швеція	Тісна співпраця з університетами. Різна підтримка проекту – від концептуальної розробки до виходу на ринок
			Регіони з низькою інноваційною активністю: Північ Середньої Швеції	Інноваційна система формується навколо кількох форм підтримки в кластерах, співпраці з регіональними ВНЗ та інноваційними платформами
5	Німеччина	Велика роль держави в інноваційній системі, що складається з фінансової підтримки наукових досліджень та інноваційної діяльності з боку уряду	Інноваційно активні регіони: Баден-Вюртемберг, Байєрн, Берлін	Наявність розвинених технопарків, допомога в ліцензуванні та патентуванні, грантова підтримка
			Регіони з низькою інноваційною активністю: Бранденбург, Мекленбург-Форпоммерн	Гранти для стартап-організацій, тісна співпраця університетів і підприємств, розвиток кластерів
6	Велико-британія	Велика увага приділяється проектам громадського сектору. Розвиток попиту на інноваційну продукцію держава здійснює через програму Small Business Research Initiative. У країні застосовуються податкові пільги	Інноваційно активні регіони: Східна Англія, Південний Схід, Південний Захід	Грантова підтримка інновацій, гнучкий механізм надання оренди приміщень, допомога у вирішенні питань, доступ до спеціального обладнання, допомога в постачанні інноваційної продукції
			Регіони з низькою інноваційною активністю: Північна Ірландія	Програми з підвищення кваліфікації працівників інноваційних компаній, співпраця між організаціями, допомога в пошуку інвесторів
7	Фінляндія	Реалізація державної інноваційної політики з урахуванням особливостей розвитку регіону. Розвиток інновацій відбувається завдяки бізнес-інкубаторам, консалтинговим фірмам і технопаркам	Інноваційно активні регіони: Південна Фінляндія, Південна Остроботнія	Розвинені технопарки, підтримка конкретних галузей, специфічних для кожного регіону. Розвинені кластери, які включають усі шаблі розробок і виробництва
			Регіони з низькою інноваційною активністю: Аландські острови	Державна підтримка через гранти та пільги певних галузей економіки, а саме судноплавства і туризму

1	2	3	4	5
8	Нідерланди	Інноваційна політика характеризується нерівномірною підтримкою регіонів країни: регіони-лідери у сфері економіки отримують велику державну інноваційну підтримку, ніж менш розвинені північні регіони	Інноваційно активні регіони: Утрехт, Північна Голландія Північний Брабант, Лімбург	Тип підтримки різниться залежно від потреби галузі і дорожньої карти розвитку кожного сектору. Крім фінансової підтримки підприємств, Нідерланди здійснюють програми зі стимулювання компаній на укладення контрактів з університетами на дослідження
			Регіони з низькою інноваційною активністю: Фрісландія	Інноваційні центри підтримки інновацій, які підтримують різні напрями наукових досліджень і розробок, включають лабораторії і дослідні заводи
9	Японія	Держава надає пільгове кредитування, гранти, фінансову допомогу під час навчання персоналу, технічне консультування, компенсацію витрат на патентування і т. д.	Інноваційно активні регіони: Токіо, Осака і Кіото	Наявність регіональних кластерів. Грантова підтримка інновацій. Допомога в розробленні бізнес-планів, консультування на всіх стадіях проекту
			Регіони з низькою інноваційною активністю: Омута, Ото	Грантова підтримка інновацій, консультування

Сектор нових інноваційних компаній у регіонах України є основним джерелом нововведень, проте державна система підтримки недостатньо орієнтована на потреби інноваційного сегменту підприємництва. Нерозвинена і коопераційна мережа «наука й освіта – інноваційний малий і середній бізнес – великий бізнес», що перешкоджає поширенню знань із сектору досліджень і розробок та їх капіталізації в економіці промислового регіону. Найменш розвинуті інститути, що стимулюють зв'язки між науковими, навчальними організаціями й інноваційними фірмами, між великими компаніями і малим бізнесом [1, с. 123].

Узагальнення підходів до формування державної підтримки з інноваційного територіального розвитку засвідчує можливість упровадження окремих елементів у процес забезпечення перспективного розвитку національної економіки країни та її регіонів. Проте, на нашу думку, доцільним є формування власної інноваційної моделі регіонального розвитку на основі виокремлення дієвих підходів із досвіду зарубіжних країн.

Висновки. Отже, на основі дослідження зарубіжного досвіду державного забезпечення інноваційного розвитку можна зробити висновки, що для інноваційного вдосконалення регіонів України потрібно забезпечити: інтеграцію науково-технічної, інноваційної, інвестиційної, освітньої та виробничої діяльності; вдосконалення та становлення науково-технічних та інноваційних можливостей най-

більших вищих навчальних закладів, організацій науки та промисловості; залучення позабюджетних інвестицій («бізнес-ангелів») до розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності; підвищення обсягів розроблення та виробництва інноваційної продукції, конкурентоспроможної на зовнішньому та внутрішньому ринках; стимулювання активного розвитку суб'єктів науково-технічної та інноваційної діяльності та суб'єктів науково-технічної та інноваційної інфраструктури; розвиток міжрегіонального та міжнародного наукового, науково-технічного співробітництва; інтеграцію наявних у регіоні наукових та виробничих ресурсів та акцентування їхньої діяльності на пріоритетних напрямках розвитку регіону; перехід підприємств на активне інноваційне функціонування; підтримку місцевими регіональними органами влади розробок у галузі високих технологій для виробництва та виходу на внутрішні та зовнішні ринки; умови для залучення інвестицій в інноваційний сектор, поглиблення міжнародної інтеграції, розширення системи кадрового забезпечення інноваційної сфери, розвиток безперервної підготовки фахівців для інноваційно активних підприємств регіону на основі компетентнісного підходу; умови для формування інноваційного простору регіону, його привабливості для різних суб'єктів інноваційної діяльності та переходу до більш прогресивного технологічного укладу; захист результатів інтелектуальної діяльності на інституційній та правовій основі.

Список використаних джерел:

1. Кобельчук Н.М. Зарубіжний досвід інноваційного розвитку зовнішньоекономічного потенціалу регіону. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 2(18). С. 120–123.
2. Соломатина Н.А., Славнецкова Л.В. Анализ зарубежного опыта развития инновационных систем на региональном уровне. Изв. Саратов. ун-та. Экономика. Управление. Право. 2015. № 3. С. 263–270.
3. Васильева Н.Ф., Кавура В.Л. Модели инновационного развития экономики: зарубежный опыт реализации. Вестник Института экономических исследований. 2016. № 3. С. 74–82.
4. Global Innovation Index. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.
5. Україна підросла на 7 позицій в рейтингу інновацій і обігнала Росію. URL: <https://mind.ua/news/20186624-ukrayina-pidroslo-na-7-pozicij-v-rejtingu-innovacij-i-obignala-rosiyu>.
6. Напалков А.А. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационной деятельности в регионах. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2014. № 3. С. 86–101.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА:
ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Аннотация. В статье представлены результаты анализа особенностей развития инновационно активных стран мира и их регионов путем сравнения их инновационного развития и форм его государственного регулирования. Сформирован рейтинг самых инновационных стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Рассмотрены особенности государственного регулирования инновационного развития регионов в Швейцарии, Нидерландах, Швеции, Великобритании, США, Дании, Германии и других странах. По результатам обобщения зарубежного опыта сформулированы направления совершенствования государственного обеспечения инновационного развития регионов Украины.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, инновационно активные страны и регионы, развитие региона, зарубежный опыт, государственное обеспечение инновационного развития региона.

STATE SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE REGION:
EXPERIENCE FROM FOREIGN COUNTRIES

Summary. The article presents the results of the analysis of the peculiarities of the development of innovative-active countries of the world and their regions by comparing their innovative development and forms of public administration. The rating of the most innovative countries of the world, which are at different levels of economic development, is formed. Features of state regulation of innovative development of regions in Switzerland, the Netherlands, Sweden, Great Britain, the USA, Denmark, Germany and other countries are considered. As a result of the generalization of foreign experience, the directions of improvement of the state provision of innovative development of the regions of Ukraine are formulated.

Key words: innovation, innovative development, innovative active countries and regions, development of the region, foreign experience, state support for innovative development of the region.

УДК 336.027:338.43+342

Галайко А. М.

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Halaiko A. M.

*Postgraduate Student at the Department of finance, money and credit
Ivan Franko National University of Lviv*

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню державної фінансової підтримки фермерських господарств в Україні. Розкрито особливості державної підтримки фермерських господарств. Проаналізовано проблеми надання фінансової підтримки фермерським господарствам. Наведено напрями вдосконалення надання державної фінансової допомоги фермерським господарствам. Запропоновано вдосконалену модель державної підтримки фермерських господарств, яка враховує фінансові результати їхньої діяльності.

Ключові слова: фермерське господарство, державна підтримка, сільськогосподарське виробництво, бюджетні кошти, аграрний сектор економіки.

Вступ та постановка проблеми. Перехід України до ринкових умов господарювання передбачав зміну державної стратегії розвитку сільського господарства, яка повинна постійно вдосконалюватися для забезпечення сільськогосподарського виробництва на належному рівні. Фермерські господарства є вразливим складником сільського господарства, який потребує особливої уваги з боку держави. Вразливість фермерських господарств полягає не тільки в можливому негативному впливі природних явищ на виробництво, подовженому циклі виробництва, недовготривалості виготовленої продукції, а й у менших фінансових можливостях, аніж у великих сільськогосподарських підприємствах. Належна державна фінансова підтримка фермерських господарств зрівняє їх у розвитку з іншими суб'єктами аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню державної фінансової підтримки фермерських

господарств в Україні приділяється велика увага. Необхідно виокремити наукові роботи таких вітчизняних авторів, як Х. Григор'єва, С.П. Попова, Л.І. Полятикіна, А.М. Кадацька, Д.А. Міщенко та ін. У цих роботах проаналізовано особливості державної підтримки фермерських господарств та проблем її реалізації.

Незважаючи на глибоке висвітлення проблем державної підтримки фермерських господарств, необхідно систематизувати й узагальнити систему державної фінансової підтримки фермерських господарств, яка б дала можливість зробити практичні рекомендації, які зможуть забезпечити цю державну підтримку на якісному рівні. Необхідно вдосконалити державну фінансову підтримку фермерських господарств із її прив'язкою до фінансових результатів їх діяльності.

Метою статті є дослідження державної фінансової підтримки фермерських господарств в Україні, виокремлення проблем її реалізації та запропонування шляхів їх вирішення.

Результати дослідження.

Державна фінансова підтримка надається новоствореним фермерським господарствам у термін їх формування (перші три роки після їх створення, а в трудовенедостатніх населених пунктах – п'ять років); фермерським господарствам із відокремленими господарськими садибами; фермерським господарствам, які проводять господарську діяльність та розташовані у гірських населених пунктах і на поліських територіях; іншим фермерським господарствам за рахунок місцевих та державного бюджетів. Грошові кошти державного бюджету спрямовуються на меліорацію земель, у тому числі їх зрошення й осушення, а також на рекультивацію та консервацію малопродуктивних сільськогосподарських угідь; на придбання сільськогосподарської техніки. З місцевих бюджетів фермерські господарства можуть отримувати фінансову допомогу для будівництва об'єктів невиробничого і виробничого призначення, житлових будівель, проведення заходів щодо землеустрою [1]. Фінансову допомогу не отримують фермерські господарства, які мають заборгованість перед Українським державним фондом підтримки фермерських господарств та його регіональними відділеннями, які стали банкрутами, щодо яких порушено справу про банкрутство й які перебувають на етапі ліквідації, а також у яких виявлено факти незаконного отримання і нецільового використання коштів державного бюджету [2].

Головним розпорядником державних фінансових ресурсів є Міністерство аграрної політики та продовольства, а розпорядником бюджетних коштів нижчого рівня – Український державний фонд підтримки фермерських господарств. Міністерство аграрної політики та продовольства, відповідно до пропозиції Українського державного фонду підтримки фермерських господарств та за погодженням із Міністерством фінансів, здійснює розподіл грошових коштів у розрізі регіонів для надання підтримки фермерським господарствам. Цей розподіл відбувається на безповоротній і поворотній основі. Розподіл фінансових ресурсів на безповоротних засадах відбувається з урахуванням чисельності фермерських господарств, що створені за останні три роки; фермерських господарств із відокремленими фермерськими садибами, які проводять господарську діяльність у гірських населених пунктах та на поліських територіях. Розподіл бюджетних коштів на поворотних засадах відбувається з урахуванням величини виробництва фермерськими господарствами сільськогосподарської продукції в постійних цінах за попередні три роки, що передують звітному [2].

Новостворені фермерські господарства, фермерські господарства з відокремленими фермерськими садибами, фермерські господарства, що провадять господарську діяльність та розміщені у гірських населених пунктах, на поліських територіях, одержують фінансову підтримку на конкурсних засадах і на поворотній основі протягом одного бюджетного року та не більше як за двома видами витрат. Ці витрати пов'язані зі: створенням проектів відведення земельних ділянок для ведення фермерського господарства; сплатою відсотків за користування кредитами в розмірі облікової ставки Національного банку України, що діє на дату нарахування відсотків за користування кредитами; придбанням одного трактора, комбайна, вантажного автомобіля вітчизняного виробництва, а також закордонного походження, які не виробляються в Україні, за умови їх подальшої експлуатації протягом не менше як трьох років із моменту державної реєстрації в обсязі 30% без урахування суми податку на додану вартість, проте не більше як 200 тис. грн. на одну одиницю техніки; будівництвом і реконструкцією тваринницьких будівель в обсязі 30% без урахування суми податку

на додану вартість, але не більше як 200 тис. грн. на один реконструйований або збудований об'єкт; внесенням страхових платежів за угодами обов'язкового страхування у розмірі не більш як 50%; підготовкою, перепідготовкою і підвищенням кваліфікації кадрів фермерських господарств у сільськогосподарських навчальних закладах; розширенням сфери наукових досліджень із проблем організації виробництва сільськогосподарської продукції і надання рекомендацій з питань використання в їх роботі досягнень науково-технічного прогресу.

Новостворені фермерські господарства та фермерські господарства з відокремленими фермерськими садибами, фермерські господарства, які проводять господарську діяльність і розташовані у гірських населених пунктах та на поліських територіях, одержують державну фінансову підтримку на конкурсних засадах і на поворотній основі із забезпеченням виконання зобов'язань стосовно повернення бюджетних фінансових ресурсів у розмірі, який не перевищує 500 тис. грн. строком від трьох до п'яти років для виробництва, переробки та збуту виробленої продукції, ведення виробничої діяльності. Також ця фінансова допомога надається іншим фермерським господарствам строком до п'яти років для придбання техніки, обладнання, оновлення обігових коштів, у тому числі для придбання маточного поголів'я сільськогосподарських тварин та проведення оцінки відповідності виготовлення органічної продукції, вироблення та перероблення сільськогосподарської продукції, будівництва та реконструкції невиробничих і виробничих приміщень, для закладення багаторічних насаджень, розвитку обслуговуючої і кредитної кооперації, у тому числі для сплати внесків до пайових фондів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, сформованих фермерськими господарствами самостійно або разом із членами особистих селянських господарств, зрошення і меліорації земель [2].

Об'єкт фінансової допомоги на поворотних засадах полягає у наданні грошових коштів, що мають бути повернуті впродовж трьох-п'яти років, причому сплата відсотків за користування цими фінансовими ресурсами законодавством не передбачається. Особливістю фінансових ресурсів поворотної фінансової підтримки є їх цільове призначення. Це означає, що грошові кошти надаються під певні витрати, які зобов'язується здійснити фермерське господарство [3, с. 106].

Інші фермерські господарства отримують фінансову підтримку за рахунок фінансових ресурсів державного бюджету і місцевих бюджетів, у тому числі через Український державний фонд підтримки фермерських господарств на поворотній основі строком до п'яти років, на такі напрями: придбання техніки, обладнання, оновлення обігових коштів, на виробництво та переробку сільськогосподарської продукції, реконструкцію та будівництва невиробничих і виробничих приміщень, у тому числі житлових приміщень, закладення багаторічних насаджень, розвиток обслуговуючої та кредитної кооперації, меліорацію і зрошення земель [1].

Якщо фермерське господарство використовувало бюджетні кошти не за цільовим призначенням, йому припиняється надання будь-якої фінансової підтримки протягом поточного і трьох наступних бюджетних періодів. У разі відчуження фермерським господарством куплених тракторів, комбайнів, вантажних автомобілів, тваринницьких приміщень, за які йому було надане часткове відшкодування до закінчення трирічного строку їх експлуатації, у тому числі у зв'язку з ліквідацією фермерського господарства, отримані на безповоротній основі кошти державної підтримки для відшкодування 30%

вартості придбані техніки, тваринницьких приміщень повертаються до державного бюджету. Кошти фінансової підтримки, що надана фермерським господарствам на конкурсних засадах та на поворотній основі, повертаються згідно з укладеними договорами на певний рахунок Українського державного фонду підтримки фермерських господарств, що відкритий у Державній казначейській службі за місцем реєстрації, та протягом двох робочих днів перераховуються до державного бюджету [2].

Для стимулювання створення нових фермерських господарств і посилення їхньої конкурентоспроможності в 2018 р. уряд передбачив 1 млрд. грн. підтримки фермерських господарств у рамках бюджетної програми «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств». Ця програма включає виплату дотацій здешевлення сільськогосподарської техніки і кредитів, відшкодування вартості придбаного насіння. Дотації виплачуються після 1 січня 2018 р. фермерським господарствам, які мають в обробітку земельні площі 20 га, в розмірі 30 тис. грн. Причому в першу чергу отримують ті господарства, засновниками котрих є особи віком до 35 років [4].

Фінансова допомога надається фермерському господарству, у власності котрого є не більше ніж 500 га сільськогосподарських земель і який має чистий дохід від продажу продукції за останній рік до 15 млн. грн. Відповідна фінансова допомога розподіляється за такими напрямками: часткове відшкодування вартості купленого у суб'єктів насінництва насіння від сільськогосподарських рослин (відшкодовується у розмірі 80% вартості насіння без урахування сум податку на додану вартість, проте не більше 30 тис. грн. на одне фермерське господарство); часткове відшкодування витрат, які пов'язані з наданими сільськогосподарськими дорадчими послугами (компенсується у розмірі 90%, проте не більше ніж 10 тис. грн.); часткове відшкодування вартості купленої сільськогосподарської техніки й обладнання вітчизняного виробництва (компенсується у розмірі 40% вартості купленої техніки та обладнання без урахування податку на додану вартість і 15% вартості техніки та обладнання за рахунок бюджетної програми «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств»); здешевлення кредитів (відшкодовуються відсотки за кредит у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку України, що діє на дату нарахування процентів, проте не вище розмірів, які передбачені кредитною угодою, що зменшена на одиниці процентний пункт) [5].

Сьогоднішня практика фінансового забезпечення аграрних виробників не є комплексною і не є системною та має низку вад, які не дають можливості задовольнити фінансові потреби фермерських господарств. Чинна державна фінансова політика стосовно регулювання темпів розвитку аграрного виробництва не забезпечує доступу цих суб'єктів агропромислового виробництва до ринку фінансових ресурсів, створення сприятливого інституційного середовища і вирівнювання умов господарювання [6, с. 124].

Умови надання фінансової підтримки обмежують фермерські господарства оперативню реагувати на зміни в аграрному ринку. Сьогоднішній ринок є дуже динамічним, і успіх фермерського господарства часто залежить від його спроможності швидко змінити конфігурацію виробництва, яке супроводжується заміною засобів виробництва. Наприклад, якщо фермерське господарство вирощує зернові культури і має зернозбиральні комбайни, проте наступного року виникають сприятливіші умови вирощувати цукрові буряки. У зв'язку із цим виникає необхідність заміни зернозбиральних комбайнів на бурякозбиральні. Або фермерське господарство хоче перейти на вирощування сої чи рапсу, яке з кожним роком стає

все більш перспективним напрямом у сільськогосподарському виробництві. І це теж вимагає зміни техніки. А беручи до уваги умову стосовно трирічного строку експлуатації першої купленої техніки, суму відшкодування, яку отримано на перший комбайн, потрібно повертати. У цьому разі втрачається сутність цієї фінансової допомоги – «на безповоротних засадах» [7].

Досить проблематичною також є процедура отримання фінансової підтримки на безповоротній основі. Для участі в конкурсі на її отримання фермерському господарству необхідно подати до конкурсної комісії більше десяти різних документів та довідок, а кількість копій документів, які підтверджують право власності чи користування земельною ділянкою, може досягати кількох десятків. Прагнення збільшити фінансову дисципліну в процесі використання бюджетних ресурсів через ускладнення порядку надання фінансової допомоги інколи призводить до втрати зацікавленості фермерських господарств до такої підтримки [7].

Крім сказаного вище, на розвиток фермерських господарств негативно впливають багато інших чинників, наприклад: недосконалість законодавства, слабка допомога з боку держави та регіональних утворень, слабкий розвиток інфраструктури реалізації фермерської продукції, зберігання та переробки готової продукції, нестача методичного забезпечення організаційно-економічної роботи фермерських господарств [8, с. 46–47].

Запорукою результативності державної допомоги фермерських господарств є не тільки збільшення розмірів фінансування з бюджету, а й забезпечення зрозумілого й чіткого порядку використання таких грошових коштів, тому у наступному бюджетному періоді необхідно поліпшити порядок використання фінансових ресурсів, які передбачені в державному бюджеті для надання допомоги фермерським господарствам [7]. У цьому полягає розроблення нового чи вдосконалення наявного підходу до підтримки дрібних і середніх фермерів або фермерських організацій [9, с. 40].

Необхідно забезпечити подальший розвиток фермерських господарств у таких напрямках: створення власного ринку збуту товарів; упровадження інноваційних технологій виготовлення сільськогосподарської продукції; реалізації інвестиційних проектів із придбання сільськогосподарської техніки і обладнання на умовах лізингу; спрямування частини інвестицій на розвиток виробничої і технологічної інфраструктури; формування добровільних об'єднань фермерських господарств; збільшення розмірів прямого інвестування фермерських господарств за рахунок власних грошових коштів та позик; забезпечення дотацій на впровадження новацій у сільському виробництві екологічно чистих товарів та їх переробки на місцях [8, с. 47].

Державна фінансова підтримка фермерських господарств стане більш ефективною, якщо вона буде плаваючою і прив'язаною до їхніх фінансових результатів діяльності. Так, часткове відшкодування вартості купленого у суб'єктів насінництва насіння від сільськогосподарських рослин повинно відбуватися в розмірі 80% вартості насіння, а часткове відшкодування витрат, які пов'язані з наданнями сільськогосподарськими дорадчими послугами, – в обсязі 90%, у разі досягнення фермерського господарства точки беззбитковості чи тоді, коли прибуток не був спрямований на подальше виробництво, а також для новостворених фермерських господарств у перший рік діяльності. Для обох цих видів відшкодування розмір компенсації повинен збільшуватися на 0,09% на 1% приросту чистого прибутку, який був спрямований на подальше сільськогосподарське виробництво, а зменшуватися на 0,3%

на 1% приросту збитку. База розрахунку для часткового відшкодування вартості купленого у суб'єктів насінництва насіння від сільськогосподарських рослин становить 80% вартості насіння, а для часткового відшкодування витрат, які пов'язані із наданими сільськогосподарськими дорадчими послугами, – 90%. Базою розрахунку приросту прибутку і приросту збитку є останній прибуток і останній збиток за весь період діяльності. Завдяки цьому бюджетні кошти будуть більше перерозподілятися тим фермерським господарствам, які працюють рентабельно і спрямовують свій прибуток на подальше виробництво. Таким чином, держава зможе забезпечити додатковий стимул фермерським господарствам для того, щоб вони працювали прибутково і розширювали аграрний сектор економіки.

Висновки. Держава надає фінансову підтримку фермерським господарствам через Міністерство аграрної політики та продовольства, яке є розпорядником бюджетних коштів першого рівня, та Український державний фонд підтримки фермерських господарств, який є розпорядником бюджетних коштів другого рівня. Нині умови надання державної допомоги фермерським господарствам не відповідають вимогам аграрного ринку. Також залишається складна процедура отримання фінансової підтримки фермерськими господарствами на безповоротній основі.

Напрямами вдосконалення державної підтримки фермерських господарств виступають збільшення їм державної фінансової допомоги, забезпечення зрозумілого й чіткого порядку використання коштів такої допомоги,

забезпечення дотацій на впровадження новачій у сільському виробництві екологічно чистих товарів та їх переробки на місцях.

Запропоновано вдосконалену модель державної підтримки фермерських господарств, яка враховує їхні фінансові результати. Така модель передбачає збільшення розміру допомоги на 0,09% на 1% приросту чистого прибутку, який був спрямований на подальше сільськогосподарське виробництво, а зменшувати на 0,3% на 1% приросту збитку для відшкодування вартості купленого у суб'єктів насінництва насіння від сільськогосподарських рослин та відшкодування витрат, які пов'язані з наданими сільськогосподарськими дорадчими послугами. Базою розрахунку приросту прибутку і приросту збитку є останній прибуток і останній збиток за весь період діяльності фермерського господарства. Базою розрахунку фінансової допомоги держави залежно від фінансових результатів діяльності фермерських господарств є 80% вартості насіння і 90% витрати, які пов'язані з наданням сільськогосподарських дорадчих послуг, яка також виступає фінансовою допомогою держави новоствореним фермерським господарствам у перший рік діяльності, наявності в них точки беззбитковості та неспрямування ними прибутку в подальше виробництво. Перспективою подальших розвідок є вдосконалення цієї моделі шляхом установа різних ставок збільшення чи зменшення відшкодування з огляду на розвиток фермерських господарств та аграрного сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Про фермерське господарство: Закон України від 19 червня 2003 р. № 973-IV; станом на 1 січня 2018 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
2. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 серпня 2004 р. № 1102 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1102-2004-%D0%BF>.
3. Григор'єва Х. Правові засади надання поворотної фінансової підтримки фермерським господарствам в Україні. Підприємництво, господарство і право. 2017. № 2. С. 105–109. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/2/21.pdf>.
4. Офіційний сайт Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2364266-urad-zaplanuvav-milard-na-pitrimku-fermerstva-u-2018-roci-minagro.html>.
5. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2018 р. № 106 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/106-2018-%D0%BF>.
6. Попова С.П. Фінансова підтримка фермерських господарств. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2014. № 2(1). С. 121–126. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2014_2\(1\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2014_2(1)_27).
7. Офіційний сайт Міністерства юстиції України. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_11920.
8. Полятикіна Л.І., Кадацька А.М. Стан та перспективи розвитку фермерських господарств в Україні. Інноваційна економіка. 2016. № 1–2. С. 43–47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2016_1-2_8.
9. Міщенко Д.А. Удосконалення системи державної фінансової підтримки сільського господарства України. Агросвіт. 2015. № 18. С. 36–40. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/18_2015/7.pdf.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Аннотация. Статья посвящена исследованию государственной финансовой поддержки фермерских хозяйств в Украине. Раскрыты особенности государственной поддержки фермерских хозяйств. Проанализированы проблемы предоставления финансовой поддержки фермерским хозяйствам. Приведены направления совершенствования предоставления государственной финансовой помощи фермерским хозяйствам. Предложена усовершенствованная модель государственной поддержки фермерских хозяйств, которая учитывает финансовые результаты их деятельности.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, государственная поддержка, сельскохозяйственное производство, бюджетные средства, аграрный сектор экономики.

STATE FINANCIAL SUPPORT OF FARMS

Summary. The article focuses on research of state financial support of farms in Ukraine. The features of state support of the farms are revealed. The problems of provision of financial support to the farms are analyzed. The directions of improvement of provision of state financial support to the farms are presented. An improved model of the state support for the farms, which takes into account their financial performance, is proposed.

Key words: farm, state support, agricultural production, budget funds, agrarian sector of economy.

Гаращук О. В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач сектору взаємодії з громадськістю
та ЗМІ і міжнародного співробітництва
відділу організаційно-інформаційного забезпечення та роботи з персоналом
Державної інспекції навчальних закладів України*

Куценко В. І.

*доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
головний науковий співробітник
відділу природно-техногенної та екологічної безпеки
Державної установи «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»*

Garashchuk O. V.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Section Head of public relations and the media and international cooperation
Department of organizational and information support and work with the staff
State inspection of educational institutions of Ukraine*

Kutsenko V. I.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Honored Scientist of Ukraine
Chief Researcher
Department of Natural-Technogenic and Environmental Safety
Public Institution "Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine"*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ В УКРАЇНІ

Анотація. Статтю присвячено розгляду актуальних питань освіти як соціального інституту суспільства. Розкрито місце і роль освіти в євроінтеграції України, а саме в інтеграції в єдиний європейський освітній простір. Виявлено особливості розвитку вітчизняної системи освіти на сучасному етапі в умовах формування її нової парадигми поглиблення процесів глобалізації, модернізації та. Особливу увагу приділено проблемі якості освіти. Зазначено міжнародні організації, що безпосередньо займаються цією проблематикою, та країни, які досягли суттєвих позитивних зрушень у реформуванні освіти. Значну увагу в цьому контексті приділено досвіду Чеської Республіки. Обґрунтовано шляхи підвищення якості освіти в Україні, у тому числі й щодо формування європейської кооперації, інтеграції української освіти у світовий та європейський освітній простір.

Ключові слова: освіта, освітній простір, світовий досвід, знання, економіка.

Той народ, який зуміє якомога повніше, якомога швидше і досконаліше оволодіти знаннями, що відкриваються у людському житті, досконало розвинути і застосувати їх до свого життя, здобуде могутність, досягнення якої і спрямування на загальне благо є основним завданням усякої розумної політики.
В.І. Вернадський

Вступ та постановка проблеми. Україна, як відомо, взяла курс на євроінтеграцію. У зв'язку із цим відбуваються певні зміни в освітній сфері, адже шлях до європейської та світової інтеграції зумовлює необхідність інтенсивних змін не лише в економічному, а й у соціальному житті суспільства.

Освіта – фундамент людського розвитку та прогресу суспільства. Вона виступає гарантом індивідуального розвитку, плекас інтелектуальний, духовний, виробничий і науково-технічний потенціал.

Результативність цих змін значною мірою залежить від стану розвитку освіти, адже освіта – це соціальний інститут суспільства, пов'язаний у своїй діяльності з іншими соціальними інститутами, завдяки чому людство в нинішній період накопичило знань у 33 рази більше, ніж за всі попередні тисячоліття доісторичного та істо-

ричного розвитку. Науково-технічна революція як результат освітнього розвитку сформувала новий тип суспільства – інформаційне, для успішного функціонування якого освіта покликана підготувати нове покоління фахівців, здатних не лише працювати в умовах ринкової економіки, а й економіки знань.

Освіта, як стверджують результати аналізу багатьох дослідників, є рентабельною галуззю, хоча, зрозуміло, це досягається опосередковано. За оцінками експертів, 56% валового внутрішнього продукту у середньому створюється працівниками, які мають вищу освіту [1]. Зростає роль освіти в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни у цілому. Це досягається передусім завдяки підготовці висококваліфікованих фахівців, потрібних економіці та суспільству України. Останні під час виробництва мають виявляти творчі сили, ініціативу, застосову-

вати здобуті знання на практиці. А це означає, що зростає потреба в якійсній освіті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом як зарубіжні науковці та практики, так і вітчизняні все частіше звертаються до тематики дослідження якості освіти, створення сучасної конкурентоспроможної освітньої системи. На це вказують багато дослідників зазначеної проблеми: Г.О. Бершунський, В. Бикова, Р. Білокопитов, С. Бін, Н. Бондарчук, О. Бражник, І. Вакарчук, П. Волш, Р. Гуревич, О. Долгов, Г. Єльнікова, М. Жалдака, Ю. Захаров, І. Іванюк, Л. Калініна, Є. Краснякова, В. Кремень, В. Луговий, В. Мадзкопа, А. Маршалл, С. Ніколаєнко, А. Павленко, П. Підкасистий, А. Степенко, М. Згуровський, А. Хуторський, С. Шевченко та багато інших, а також такі інституції, як ЮНЕСКО, Європейська мережа агентів з якості (ENQA) тощо. До речі, метою останньої є розвиток співпраці, обмін досвідом та інтеграція національних систем управління якістю. ENQA, як відомо, була заснована в 2000 р. а у наступному році на зустрічі європейських міністрів вищої освіти у Празі її запросили до співпраці щодо визначення єдиних критеріїв і стандартів гарантування якості. Берлінське ж комюніке підтвердило основним напрямом діяльності ENQA співпрацю з Європейською асоціацією університетів, Європейською асоціацією вищих навчальних закладів і Національною спілкою студентів у Європі щодо розроблення спільних стандартів, процедур і напрямів досягнення високої якості вищої освіти.

На забезпечення цього спрямовані і відповідні державні документи, прийняті в Україні, зокрема Закон України «Про вищу освіту» (редакція 2014 р.); відбувається формування й подальший розвиток державної освітньої політики тощо [6].

Проте якість освіти в Україні потребує подальшого вдосконалення, у тому числі за рахунок вивчення та врахування досвіду інших країн. Тому нашою метою є підвищення якості освіти, використовуючи для цього не лише новітні технології, а й досвід інших країн, які досягли значних позитивних результатів у реформуванні освітньої сфери.

Результати дослідження.

Світова практика свідчить, що людство в XXI ст. переходить до конкуренції у сфері знань, тому всі, особливо високорозвинені, країни велику увагу приділяють проблемі якості освіти. Це притаманно й Україні. Загальновідомо, що освіта – це рентабельна галузь, якій належить важлива роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку країни. Це досягається передусім завдяки підготовці висококваліфікованих фахівців, потрібних економіці України, тобто таких кадрів, які під час виробничої діяльності проявляють власні творчі сили, ініціативу, застосовуючи здобуті знання на практиці. Іншими словами, зростає потреба в якійсній освіті, у високоосвічених і кваліфікованих фахівцях.

До речі, Національною доктриною розвитку освіти в Україні в XXI ст. підкреслена необхідність адаптації освіти до соціально-економічних, технологічних і культурних змін, які постійно відбуваються у суспільстві. Розвиток же освіти в нашій країні, як свідчать результати наших досліджень, характеризується:

- неперервністю;
- особистою спрямованістю на самовдосконалення;
- адаптацією освітньої сфери до вимог часу;
- виробленням нових орієнтирів, критеріїв якісних освітніх послуг;
- посиленням вимог до педагогічних працівників, викладачів, знання яких, своєю чергою, мають характе-

ризуватися гнучкістю, альтернативністю, креативністю, здатністю знаходити різноманітні варіанти вирішення конкретних педагогічних проблем;

– пошуком найоптимальніших шляхів розв'язання протиріч чи конфліктів, які можуть зустрічатися у навчально-пізнавальній діяльності, тощо.

Особлива увага забезпеченню якості освіти в Україні, задоволенню освітніх потреб людини приділяється у національній програмі «Освіта» [4].

Як зазначається в Енциклопедії освіти, якість освіти – це комплексна характеристика, що відображає діапазон і рівень освітніх послуг, що надаються системою освіти відповідно до інтересів кожної людини та суспільства і держави у цілому. Така освіта повинна надаватися кожному індивіду. Тобто кожен учень, студент, слухач повинен мати можливість здобувати повноцінну, безперервну освіту відповідного рівня в усіх її формах [5]. Якість освіти як об'єкт управління виступає одним із найважливіших показників, за яким у міжнародній практиці прийнято визначати результативність функціонування системи освіти будь-якої держави та ефективність управління нею. Щоправда, якість освіти надзвичайно важко формалізується. Водночас можна проаналізувати показники, що характеризують реалізацію основних функцій освітньої сфери, адже сучасна освіта, передусім вища, втратила свою функціональну позицію. За класичною моделлю А. Спенса показником, який сигналізує про здібності індивіда, можуть слугувати роки, витрачені на здобуття відповідної освіти [10].

Останнім часом, як свідчить статистика, у світі спостерігається інтенсивний розвиток освітньої сфери внаслідок поглиблення світових процесів глобалізації, модернізації, інтеграції та формування нової парадигми освіти через взаємодію зовнішніх умов світового розвитку з внутрішніми особливостями і логікою розвитку, властивими національним системам. Підвищення якості освіти забезпечується за рахунок формування єдиного освітнього простору, активного використання досвіду інших країн.

Україна прагне забезпечити наближення якості освіти до європейського та світового рівня. Це потребує постійного контролю, оцінки впроваджених новацій, зміни впровадження досвіду європейських країн. Вивчення зарубіжного досвіду є вкрай важливим та актуальним, зважаючи на такі чинники, як:

- зростання ролі освіти в суспільному розвитку;
- відставання розвитку освіти від потреб і запитів суспільства;
- брак системних аналітичних досліджень проблем розвитку освіти;
- необхідність вивчення досвіду розвитку освіти в розвинутих демократичних, правових країнах;
- доцільність інтеграції системи освіти України у світовий освітній простір тощо [11].

Викликає інтерес порівняльний огляд системи оцінки вищої освіти у країнах Східної Європи та СНД.

Якість освіти, скажімо, у Чеській Республіці контролює агентство з акредитації – Акредитаційна комісія Чеської Республіки, яка займається акредитацією та регулярною оцінкою системи вищої освіти. Проте в Чехії школи вищої професійної освіти контролюються та оцінюються Інспекцією шкіл. За власною ініціативою вищих навчальних закладів вони можуть бути оцінені й незалежними експертами.

Подібна оцінка здійснюється й у Польщі. Головним інструментом із забезпечення якості освіти у Словаччині є державна система ліцензування та акредитації вищих навчальних закладів та діяльність рейтингових агентств з

оцінки якості освіти у вишах країни. Досвід Словаччини суголосний із польським і чеським.

У Словенії агентство із забезпечення якості вищої освіти формує реєстр місцевих експертів, організовує періодичні тренінги та конференції для них, співпрацює з іноземними агенціями щодо забезпечення якості освіти.

Литва, Латвія та Естонія створили систему забезпечення та контролю якості вищої освіти, реалізували механізм обов'язкової участі студентів в оцінці якості вищих навчальних закладів, переходять до системи ECTS.

Для забезпечення якості освіти в Болгарії створено Національне агентство з оцінки та акредитації, у Румунії – Румунське агентство із забезпечення якості у вищій освіті, в Угорщині – Угорська акредитаційна комісія вищої освіти [12].

Загалом у світі найважливішими та найпоширенішими показниками щодо якості освіти є:

– освітні індикатори Ради з освіти Європейського Союзу;

– освітні індикатори з освіти Міжнародного консультативного форуму з освіти для всіх;

– освітні індикатори ЮНЕСКО, ОЕСР (Організація економічного співробітництва) тощо.

Європейська система забезпечення якості освіти, як свідчать результати нашого аналізу, базується на європейських стандартах і рекомендаціях (ESG), що ґрунтується на таких принципах:

– забезпеченість студентів і роботодавців, суспільства у цілому освітніми послугами високої якості;

– ключова важливість автономії закладів і установ, збалансована усвідомленням того, що вона несе із собою серйозну відповідальність;

– система зовнішнього забезпечення якості повинна відповідати своїй меті і не ускладнювати роботу навчальних закладів більше, ніж це необхідно для виконання цією системою своїх завдань.

Загальновідомо, що якість освіти залежить від багатьох чинників, важливе місце серед яких займає ресурсне забезпечення навчального процесу, у тому числі фінансового забезпечення. Тож не дивно, що цьому питанню велику увагу у своїх дослідженнях приділяють багато науковців: Й. Бескид, Т. Боголіб, В. Буковинський, В. Кремень, М. Карлін та ін.

Незважаючи на те що фінансове забезпечення освітньої галузі постійно зростає, воно не задовольняє реальні потреби, зокрема в контексті забезпечення при цьому потреб населення якісними освітніми послугами. Як зазначає Й. Бескид, необхідним є не лише збільшення обсягів відповідних послуг, а й удосконалення методичних, організаційних і правових положень і заходів, що визначають функціонування фінансів в економіці країни, їх ефективне використання для досягнення визначених відповідними програмами цілей і завдань щодо підвищення якості освіти та підготовки кадрів [1].

При цьому важливо використати позитивний досвід.

Скажімо, у Чехії Центральним органом виконавчої влади встановлюються загально визначені принципи фінансування освіти. У сфері шкільної освіти Міністерством освіти, молоді та спорту встановлюються загальнодержавні норми фінансування шкіл, зобов'язувальні стандарти, згідно з якими крайові (обласні) відділи освіти розподіляють кошти державного бюджету, а міські відділи освіти з розширеними повноваженнями пропонують варіанти розподілу бюджетних коштів; здійснюються перевірки діяльності органів освіти, навчальних закладів на предмет виконання програм розвитку, результатів освіти та її якості; забезпечується фінансування заходів із

перевірок діяльності навчальних закладів, контролюється ефективність використання коштів, наданих Міністерством освіти, молоді та спорту [7].

Тобто у цій країні міські, районні управління освіти забезпечують фінансування закладів освіти (розробляють проекти розподілу коштів державного бюджету на фінансування закладів освіти, передають їх до обласних управлінь).

Для України цей досвід є важливим тому, що в нашій країні здійснюється процес децентралізації і фінансове забезпечення освітньої сфери на регіональному та локальному рівнях й на рівні територіальних громад.

Від фінансового забезпечення залежить не лише стан інфраструктури освітньої сфери, а й і якість знань, які отримують учні, студенти у відповідних навчальних закладах.

На жаль, випускники вищих навчальних закладів України нерідко не витримують конкуренції з випускниками вишів західних країн. Зарубіжні ВНЗ конкурують з українськими за більш здібну молодь, а підготовка української молоді за кордоном сприяє відтоку з України мізків. Про низьку якість підготовки кадрів свідчить офіційна статистика: значна частина випускників вищих навчальних закладів України, зокрема гуманітарних і соціально-економічних спеціальностей, є незатребуваними. Щоправда, цьому сприяє й структура підготовки кадрів. У ВНЗ України III–IV р. а. нині кожен третій студент – економічного профілю, а на технічних напрямках навчається лише кожен п'ятий студент. Нетипово, на нашу думку, є й ситуація, коли технічні вищі навчальні заклади випускають соціологів, психологів, спеціалістів по зв'язках із громадськістю, міжнародних відносин тощо. Тобто підготовка фахівців здійснюється за принципом «аби платили», а основним «замовником» кадрів виступають самі студенти та їхні батьки.

Така система підготовки кадрів негативно позначається не лише на якості інтелектуального потенціалу країни, а й на соціально-економічному розвитку країни у цілому, адже у світі освіта визначається важливим чинником економічного зростання. Так, за останні десятиріччя більшість Нобелівських премій з економіки отримано саме за розробки, присвячені проблемам впливу освіти на економічне зростання. А це означає, що подальше економічне зростання України безпосередньо пов'язане з модернізацією вищої освіти, з якісними змінами у підготовці робочої сили.

Як уже зазначалося вище, у підвищенні якості освіти в Україні важлива роль відводиться використанню досвіду інших країн шляхом виконання спільних науково-дослідних проектів у межах виконання міжнародних угод про: науково-технічне співробітництво, використання системи кооперації, обмін студентами для стажування, інтеграцію української освіти у світовий та європейський освітній простір, отримання міжнародної акредитації, а також упровадження модульного розвивального навчання. Європейська кооперація сприяла консолідації наявних комп'ютерних мереж, які стали основою формування нової освітньої системи. Тобто кооперування в освітній сфері дає змогу активно використовувати в навчальному процесі найновіші технології.

Практика свідчить, що такий підхід сприяє становленню особистості не лише завдяки змісту, методам, формам організації, а й через свою сутність, багатовимірність, логіку буття з огляду на специфічну форму зростання індивідуальності.

Великі можливості для підвищення якості освіти відкриває Інтернет, який дає змогу по-новому підійти до успішного розв'язання таких проблем:

- забезпечення викладачів і студентів (слухачів) відкритим і зручним доступом до інформації та комунікаційних ресурсів усіх видів. Інформаційно-технологічна база освіти у цілому і вищої зокрема не відповідає сучасним вимогам і потребам студентів;
- розв'язання проблем інтерактивності спілкування під час взаємодії викладача та учня, студента і викладача, окремого учня та навчальної групи;
- здійснення постійного контролю над ступенем засвоєння навчального матеріалу;
- розвиток в учнів навиків самостійного навчання;
- створення умов для розвитку інтелектуальних здібностей студентів і творчої праці викладачів;
- забезпечення варіативного навчання шляхом моделювання матеріалів навчальних курсів;
- використання індивідуальних освітніх програм;
- розширення змісту навчання стосовно конкретної професійної діяльності;
- інтеграція вітчизняної та зарубіжної системи освіти з наданням учням можливості отримання освіти як в Україні, так і за кордоном;
- можливість навчання незалежно від віку, кваліфікації, стану здоров'я, умов праці, віддаленості від центра навчання та інших [8, с. 373–374]. Тим більше що питання забезпечення високої якості освіти загострюється у зв'язку з:
 - переходом від індустріального суспільства до суспільства знань, економіка якого спирається на наукові, високотехнологічні досягнення, а ринок праці потребує високоосвічених фахівців;
 - усе зростаючою потребою виробництва у високоосвічених фахівцях;
 - насиченням ринку праці фахівцями з вищою освітою, не затребуваних виробництвом і роботодавцями;
 - формуванням міжнародної конкуренції у сфері підготовки іноземних фахівців і світового ринку освітніх послуг;
 - мобільністю студентів і викладачів тощо [9].

Останні мають бути: висококваліфікованими, ерудованими, компетентними управлінцями з інноваційним мисленням, здатними до відповідального прийняття управлінського рішення.

Нова філософія забезпечення освіти висококваліфікованими фахівцями має базуватися на засадах:

- професіоналізму;
- порядності;
- перевагах «економіки знань», коли інтелектуальні ресурси забезпечують більший прибуток, аніж природні.

Висновки. Наші дослідження дають підстави стверджувати, що якість освіти буде підвищуватися. Цим опікуються не лише науковці та практики, а й такі міжнародні організації, як Європейський студентський союз (European Students Union), Європейська асоціація університетів (European University Association), Європейська асоціація вищих навчальних закладів (European Association of Institutes on Higher Education), окремі представники субрегіональних європейських агентств гарантії якості, студенти, навчальні заклади тощо. Все це дає змогу збільшити прозорість гарантії якості у сфері освіти тощо, у тому числі реалізація стандарту ISO 9001 – 2000 «Система менеджменту якості. Вимоги» [11]. Слід зазначити, що діяльність названих суб'єктів контролю над якістю освіти спрямована не лише на підвищення якості освіти, а й на втілення стратегій навчання впродовж усього життя. А це вагомий інструмент забезпечення гнучкості у працевлаштуванні випускників навчальних закладів, готовності кожної особистості до суспільних і професійних змін [13].

Особливу цінність для дослідження чинників підвищення якості освіти мають щорічні аналітичні доповіді ЮНЕСКО і ОЕСР, які містять порівняльну характеристику освітніх систем та виявляють тенденції розвитку освіти у світі.

До речі, у доповіді «Погляд на освіту 2011: індикатори ОЕСР» подано порівняльний аналіз основних показників у сфері освіти 42 країн, а також оцінку рентабельності інвестицій в освітній галузі. Україна, на жаль, не включена у це порівняння.

Список використаних джерел:

1. Бескид Й. Фінансовий механізм вищої школи в умовах ринку. Фінанси України. 2003. № 8. С. 103–106.
2. Білокопитов В.І. Інтернаціоналізація вищої освіти та забезпечення її якості як пріоритетні завдання сучасного стану розвитку Болонського процесу. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pednauk/2009_1n/157.pdf.
3. Гриневич Л.М. Методологічні засади цілісності системи моніторингу якості освіти. Освіта і управління. 2010. № 4. С. 18–25.
4. Державна національна програма «Освіта» (Україна ХХ століття). Освіта. 1993. № 44–46.
5. Енциклопедія освіти / гол. ред. В.Г. Кремень. К.: Юрінком Інтер, 2008. 1040 с.
6. Красняков С.В. Формування державної політики в галузі освіти України на загальнодержавному рівні. Вісник державної служби України. 2010. № 3. С. 19–24.
7. Красняков С.В. Державна політика Чеської республіки в галузі освіти: досвід для України. Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. Серія «Державне управління». 2015. № 4. С. 101–106.
8. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): монографія; за ред. Б.М. Данилишина; РВПС України НАН України. Ніжин: Аспект-Поліграф, 2008. 818 с.
9. Модернізація освіти України у контексті євроінтеграційних процесів: історико-педагогічний аспект: монографія / за ред. Н.Г. Сидорчук. Житомир: ЖДУ ім. І. Франка, 2008. 300 с.
10. Розанова Н., Савицкая Е. Вузы в XXI веке: вызов со стороны исследовательской работы. Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 118–128.
11. Тригуб І. Класифікація країн Східної Європи щодо подібності підготовки експертів галузі освіти. Неперервна професійна освіта: теорія і практика Серія «Педагогічні науки». 2016. Вип. 1–2(46–47). С. 66–70.
12. Фініков Т.В. Сучасна вища освіта: світові тенденції і Україна. К.: Таксон, 2002. 176 с.
13. Цюх О. Забезпечення якості вищої освіти: освітні індикатори та міжнародні організації. Порівняльні педагогічні студії. 2013. № 4(18). С. 119–124.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ МИРОВОГО ОПЫТА В УКРАИНЕ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению актуальных вопросов образования как социального института общества. Раскрыты место и роль образования в евроинтеграции Украины, а именно в интеграции в единое европейское образовательное пространство. Выявлены особенности развития отечественной системы образования на современном этапе в условиях формирования ее новой парадигмы углубления процессов глобализации, модернизации. Особое внимание уделено проблеме качества образования. Указаны международные организации, непосредственно занимающиеся этой проблематикой, и страны, которые достигли существенных положительных сдвигов в реформировании образования. Значительное внимание в этом контексте уделено опыту Чешской Республики. Обоснованы пути повышения качества образования в Украине и формирования европейской кооперации, интеграции украинского образования в мировое и европейское образовательное пространство.

Ключевые слова: образование, образовательное пространство, мировой опыт, знания, экономика.

ENSURING QUALITY EDUCATION IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF WORLD EXPERIENCE IN UKRAINE

Summary. The article is devoted to the topical issues of education as a social institution of society. The place and role of education in the European integration of Ukraine, namely, integration into a single European educational space, is revealed. The peculiarities of the development of the national education system are revealed at the present stage, in the conditions of forming its new paradigm, deepening the processes of globalization, modernization. Particular attention is paid to the problem of the quality of education. The international organizations directly dealing with this problem and countries that have made significant positive changes in the reform of education are indicated. Considerable attention in this context is given to the experience of the Czech Republic. The ways of improving the quality of education in Ukraine, including the formation of European cooperation, the integration of Ukrainian education in the world and European educational space, are justified.

Key words: education, educational space, world experience, knowledge, economics.

УДК 334.7:004.7: 658.1

Гевко В. Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

Gevko V. L.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Doctoral of the Department of Management in Production,
Ivan Puluj Ternopil National Technical University*

ЗМІСТОВНО-ТИПОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ

Анотація. У сучасних умовах дисбалансу економічних процесів одними з найважливіших аспектів забезпечення стійкого зростання бізнесу та позитивних результатів його фінансової діяльності є формування організаційної культури підприємств мережових структур, виявлення чинників впливу та розроблення рекомендаційних аспектів для протидії загрозам. Захист зумовлений здатністю органів управління підприємств мережових структур на відповідних рівнях забезпечити сталий економічний розвиток підприємства, нейтралізувати негативний вплив кризових явищ економіки тощо.

Ключові слова: організаційна культура підприємств, підприємства мережових структур, підсистеми організаційної культури підприємств мережових структур, чинники організаційної культури підприємств мережових структур.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних трансформаційних умовах наростання кризових явищ, посилення невизначеності та динамічності економічної ситуації вимагає від підприємств мережових структур посилення уваги до питань ідентифікації чинників впливу на формування організаційної культури для виявлення та нейтралізації можливих загроз, небезпек та ризиків, здатних негативно вплинути на стан та результати їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-практичної проблематики виокремлення основних чинників впливу на формування організаційної культури мережових підприємств зробили провідні вітчизняні науковці: Г. Дмитренко, Т. Заславська, Г. Колодко, В. Кириченко, Т. Максименко, С. Оборська, Ю. Пахомов, Р. Ривкіна, З. Шершньова, Е. Шарпапова, В. Усачева, К. Франкич, Г. Хаєт та ін.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-концептуальних основ щодо формування організаційної культури мережевих підприємств та ідентифікації чинників впливу на відповідний компоненту.

Результати дослідження.

У сучасних умовах розвитку потрібні рішучі дії, значні зусилля, ретельна організаційна робота для приведення виробничих відносин у систему функціонування підприємств мережевих структур у відповідність із макроекономічними перетвореннями. Важливими складниками системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства мають бути оптимізація соціально-трудова відносин, формування й подальший прогресивний розвиток організаційної культури.

Досвід багатьох успішних підприємств мережевих структур свідчить про те, що використання принципів організаційної культури дає змогу отримати високу ефективність виробництва та зайнятості, а також підвищити конкурентоспроможність. Разом із тим слід підкреслити, що в умовах сучасних трансформацій економічних процесів з урахуванням особливостей її історичного минулого і сучасних проблем ідеї організаційної культури та відповідний розвиток соціально-трудова відносин ще не знайшли широкого практичного впровадження.

Сучасні дослідження вказують на той факт, що є необхідність посилення уваги керівництва до використання внутрішніх чинників розвитку підприємств, зокрема до формування організаційної культури. На цій основі виокремлюються найбільш успішні, життєздатні, перевірені досвідом зразки мислення, поведінки, прийняття рішень та взаємовідносин, які підтримуються й у процесі природного розвитку підприємств, і свідомими зусиллями керівників і власників. Саме це дає підстави вважати, що культура мережевих структур за своєю суттю є найціннішим і незамінним мотиваційним ресурсом економічного розвитку [4].

Таким чином, на організаційну культуру підприємств мережевих структур впливають чинники зовнішнього і внутрішнього характеру (рис. 1).

О.О. Шубін і М.О. Гладкий наголошували, що організаційна культура за своєю суттю є складним та багатоплановим явищем, на формування якого впливає ціла низка чинників. У складі зовнішніх чинників автори вважають доцільним виокремити чинники макросередовища та мікросередовища [6]. На нашу думку, їх розподіл має досить об'єктивний та правомірний характер у площині теорії менеджменту, тому серед чинників зовнішнього макrorівня, що впливають на організаційну культуру, нами виділено такі:

– національний чинник (культура, менталітет, релігія), який формують національні звичаї, виховання, етикет, властиві різним національним спільнотам, що впливають на організаційну культуру, що, своєю чергою, є своєрідним колективним програмуванням поведінки співробітників та їх груп.

На думку Н.М. Науменка, національний менталітет треба розглядати як специфічний чинник формування організаційної культури, вплив якого є особливо важливим завдяки специфіці модусів господарської поведінки, закладених у ньому.

Особливо вагомим цей чинник є для підприємств мережевих структур, персонал яких включає фахівців різних національностей та представників релігійних конфесій, або для підприємств, які виходять на міжнародний ринок. Успіх підприємств мережевих структур залежить від того, наскільки їм удалося ліквідувати розбіжності у відносинах різних національностей, із різними культурними традиціями;

– інституціональний чинник проявляється у політичній, економічній, соціальній ситуації, що впливають на рівень життя населення, специфіку умов для ефективного господарювання підприємств у даній країні. У рамках державного управління даються основні ідеологічні



Рис. 1. Чинники впливу на формування організаційної культури підприємств мережевих структур

Джерело: сформовано автором

установки. Законодавчі нормативно-правові акти прямо або опосередковано регламентують відповідні положення організаційної культури, зокрема у сфері вимог до організації праці, забезпечення харчування та місць відпочинку (кімнат та зон відпочинку), вимог до зовнішнього вигляду, можливих санкцій і заохочень;

– науково-технічний прогрес як чинник зовнішнього середовища впливає на всі сфери життєдіяльності людини. Стрімкий розвиток інформаційних технологій, а також поява нових ринкових сегментів створюють стимул для підприємства змінювати акцент у своїй діяльності та вимагають використовувати нові методи організації управління та виробництва, управління персоналом, зокрема підготовки персоналу до роботи в нових умовах, розроблення нових програм підвищення кваліфікації та перепідготовки; пошуку працівників, які володіють новими спеціальностями, або перепідготовки власних співробітників.

Уважаємо за доцільне акцентувати увагу на тому, що національна культура, політика, правова система, економічна ситуація – це та сфера, на яку підприємства мережевих структур практично не мають впливу. Але вплив цих чинників як на підприємство, так і на окрему людину досить відчутний. Саме вони формують ціннісні характеристики як окремої особистості, так і суспільства у цілому, що безпосередньо впливає на якісні характеристики особистості (рівень освіти, кваліфікації, дисциплінованість, відповідальність, ініціативність, цілеспрямованість, самостійність, рішучість, гнучкість у спілкуванні та ін.).

З практичного погляду серед зовнішніх чинників мікрорівня нами узагальнено такі:

– споживачі, постачальники, фінансово-кредитні установи, що пов'язані на засадах ділового партнерства та визначають особливості та специфіку підприємницької діяльності у сучасних умовах, формуючи нову культуру взаємин із постачальниками, кредиторами, яка заснована на довірі та позитивній репутації. Сучасний споживач диктує умови на ринку, саме тому для підприємств-виробників усе більшого значення набувають способи залучення споживачів для участі чи висловлення думки під час створення власної торгової марки, розроблення фірмового стилю та формування бездоганного іміджу.

Культура відносин із фінансовими інститутами (банківські службовці, аудитори, дебітори, кредитори, фінансові консультанти, брокери) повинна сприяти можливості отримання кредиту, страхування угод, проведення розрахунків із постачальниками і споживачами, а також надання соціальних гарантій персоналу на засадах ґрунтовних соціально-трудова відносин [5];

– власники, інвестори, акціонери, спонсори визначають стратегічні тенденції підприємства мережевих структур. Вплив власників виявляється в їхньому ставленні до організаційної культури. Однак неможливо залишити поза увагою те, що в Україні, на жаль, відносини між власниками та керівництвом характеризуються непрозорістю, прагненням не залежати один від одного, не рахуватися з думкою один одного, саме тому організаційна культура повинна буди орієнтованою на підвищену увагу до власників і сприяти розвитку системи мотивації персоналу. Вплив інвесторів на організаційну культуру полягає у тому, що грошові потоки будуть вкладатися лише в розвиток того підприємства, яке має позитивну репутацію.

Уважаємо за доцільне зазначити, що під час формування організаційної культури підприємств мережевих структур слід урахувувати конкурентів, громадські організації, державні установи, ЗМІ. Сучасні економічні тен-

денції визначають різну ринкову кон'юнктуру для всіх учасників бізнесу. У таких умовах функціонування підприємств мережевих структур, потребує виробництва товарів чи послуг, які завжди відповідатимуть сучасним потребам, що можливо за дотримання кількох умов: проведення досліджень, упровадження інновацій, творчого підходу персоналу до своєї роботи. Слід відзначити, що всі чинники зовнішнього середовища тісно взаємопов'язані між собою, оскільки сприяють інтеграції внутрішнього середовища підприємства [1].

Зовнішнє середовище значно впливає на формування організаційної культури підприємств мережевих структур, проте, як свідчить практика, можуть мати культури, які значно відрізняються одна від одної.

На основі проведених досліджень встановлено, що О.В. Харчишина наголошує на тому, що характер чинників впливу на формування організаційної культури підприємств мережевих структур є різним залежно від етапу життєвого циклу підприємства. У процесі еволюції відбувається зміна впливу чинників і переосмислення культури, тобто чинники можуть посилювати чи послаблювати або взагалі нейтралізувати дію інших чинників діяльності підприємства. Так, на етапі зародження підприємства ключову роль у формуванні організаційної культури підприємств мережевих структур відіграють засновники, які визначають набір цінностей, переконань, цілей, місії, підприємства, яких необхідно дотримуватися.

У контексті досліджуваної проблематики можна стверджувати, що керівництво формує і реалізовує організаційну культуру підприємств мережевих структур.

Водночас слід особливо наголосити, це явище правомірно під впливом чинників внутрішнього середовища, серед яких:

– особистість керівника (лідера). Е. Шейн відзначає, що лідерство одночасно є джерелом виникнення і підтримки культури. Основні переконання, світогляд, ідеали лідера переймаються співробітниками та підприємством у цілому;

– рівень компетенції персоналу, що проявляється у сприйнятті ним цінностей, норм поведінки, традицій, внутрішнього регламенту, прояві творчого підходу та ініціативності з його боку, як і в якій кількості необхідні заходи для навчання, переміщення, атестації, підвищення кваліфікації тощо;

– розмір підприємств мережевих структур, який, як правило, визначає тип формування організаційної культури. Так, малі, середні та великі підприємства мережевих структур різняться пріоритетними цілями. Свою специфіку мають також зовнішні і внутрішні зв'язки та система взаємовідносин на відповідних підприємствах. Для великих підприємств мережевих структур важливе місце займає питання консолідації персоналу, ієрархії управління, культурної адаптації (інкультурації) нових працівників. Великі підприємства мережевих структур здебільшого інертніші, ніж малі, тому організаційна культура останніх менш формальна;

– сфера діяльності підприємства, що, як правило, залежить від специфіки галузі суб'єктів господарської діяльності мережевих структур. Для сектору високих технологій необхідними є інновації і швидкість; у сфері обслуговування та туризмі організаційна культура буде спрямована на споживача, а у сфері екологічно небезпечного виробництва – на дотримання безпеки;

– стадія життєвого циклу підприємства, яка виражає динамічну властивість організаційної культури підприємств мережевих структур, адже вона формується

з моменту створення і спостерігається до моменту старіння, трансформуючи свої типи і характеристики;

– технологія є чинником, що знаходиться у тісному взаємозв'язку з організаційною культурою підприємств мережових структур. Якщо на підприємстві застосовується сучасна технологія, можна стверджувати про наявність організаційної культури, орієнтованої на сучасні вимоги зовнішнього середовища, виробництво продукції високої якості, задоволення споживачів, створення сприятливих умов для роботи персоналу, проведення досліджень [2].

На основі проведених досліджень нами визначено, який вплив має рівень загроз на організаційну культуру підприємств мережових структур (рис. 2–4).



Рис. 2. Структура загроз економічному складнику підприємств мережових структур України, 2017 р. [3]

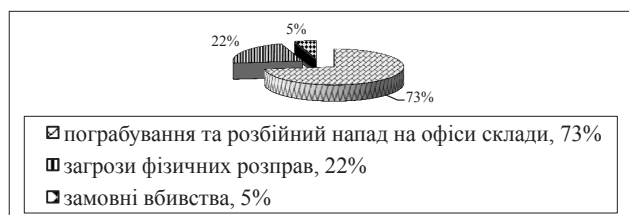


Рис. 3. Структура загроз фізичного тиску підприємств мережових структур України, 2017 р. [3]

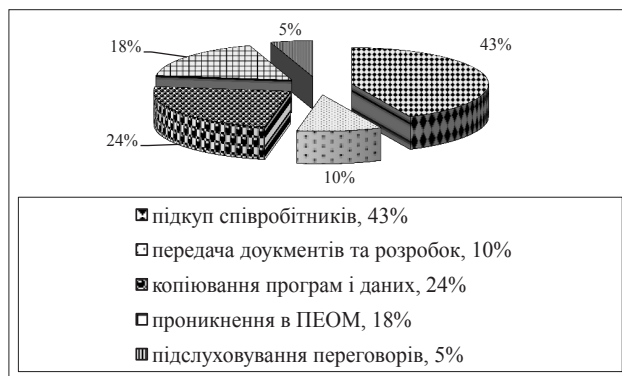


Рис. 4. Структура впливу інформаційного складника підприємств мережових структур України, 2017 р. [3]

Звертаємо увагу на те, що з-поміж усієї сукупності чинників на організаційну культуру підприємств мережових структур найбільший вплив, безумовно, чинять: національний, особистість керівника, стадія життєвого циклу підприємства, сфера діяльності підприємства, рівень компетенції персоналу та розмір підприємства.

Висновки. Акумулюючи описане вище, зазначимо, що сучасну наукову тематику щодо формування організаційної культури підприємств мережових структур становлять проблеми, пов'язані з процесами зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції. Ми акцентуємо увагу на тому, що аналіз численних зовнішніх і внутрішніх загроз, напрямів і об'єктів їхньої дії, можливих наслідків для підприємств мережових структур свідчить про їх різноманітність. Вони змінюються залежно від специфіки діяльності підприємницьких структур. Для кожної мережової структури буде своя система загроз, притаманна саме даним господарюючим суб'єктам. У зв'язку із цим головними завданнями керівників мережових компаній виходячи з конкретної ситуації, у якій опиниться господарюючий суб'єкт, є визначення найбільш небезпечних із них, розроблення системи заходів з їх своєчасного виявлення, запобігання або послаблення.

Список використаних джерел:

- Білецька О.О. Організаційна культура підприємства: проблеми та перспективи. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2012. № 1. С. 80–83.
- Діденко Н.В. Формування механізму організаційної культури. Бізнес Інформ. 2012. № 6. С. 206–207. URL: http://www.business-inform.net/pdf/2012/6_0/206_207.pdf.
- Звіт державної служби фінансового моніторингу України за 2017 рік. 88 с.
- Зинов'єв Ф.В. Сутність і складові організаційної культури підприємства. Держава та регіони. 2010. № 3. С. 46–50.
- Стадник В.В. Методичні підходи до визначення напрямів удосконалення організаційної культури засобами освітнього менеджменту. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2010. № 5. Т. 4. С. 250–255.
- Шубін О.О. Організаційна культура як соціально-економічний феномен у контексті сучасної парадигми управління. Проблеми економіки. 2013. № 3. С. 239–246.

СОДЕРЖАТЕЛЬНО-ТИПОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕТЕВЫХ СТРУКТУР: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ

Аннотация. В современных условиях дисбаланса экономических процессов одними из важнейших аспектов обеспечения устойчивого роста бизнеса и положительных результатов его финансовой деятельности являются формирование организационной культуры предприятий сетевых структур, выявление факторов воздействия и разработка рекомендательных аспектов для противодействия угрозам. Защита обусловлена способностью органов управления предприятий сетевых структур на соответствующих уровнях обеспечить устойчивое экономическое развитие предприятия, нейтрализовать негативное влияние кризисных явлений в экономике и тому подобное.

Ключевые слова: организационная культура предприятий, предприятия сетевых структур, подсистемы организационной культуры предприятий сетевых структур, факторы организационной культуры предприятий сетевых структур.

CONTENT AND TYPOLOGICAL CHARACTERISTICS OF FACTORS OF INFLUENCE ON FORMING ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISES OF NETWORK STRUCTURES: MODERN REALITIES

Summary. In today's conditions of imbalance at economic processes one of the most important aspects of ensuring sustainable business growth and positive results of its financial activity is the formation of organizational culture the enterprises of network structures and the identification of factors influence, respectively, and the development of advisory aspects to counteract threats. Protection is conditioned by the ability of the management bodies at network structures the appropriate levels: to ensure sustainable economic development of the enterprise; to neutralize the negative impact the economic crisis phenomena, etc.

Key words: organizational culture of enterprises, enterprises of network structures, subsystem of organizational culture the enterprises at network structures, factors of organizational culture the enterprises at network structures.

УДК 327

Гірман А. П.

*кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціально-трудо­вих відносин
Університету митної справи та фінансів*

Кодацька Н. О.

*кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-трудо­вих відносин
Університету митної справи та фінансів*

Girman A. P.

*PhD in Political Science, Associate Professor,
Associate Professor of the Economics and Social-Labor Relations Department,
University of Customs and Finance, Ukraine, Dnipro*

Kodatska N. O.

*PhD in Sociology, Associate Professor,
Economics and Social-Labor Relations Department,
University of Customs and Finance, Ukraine, Dnipro*

РЕГІОНАЛЬНІ СТУДІЇ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ МОЛОДІЖНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Анотація. У роботі розглянуто науково-методичні підходи до розроблення механізмів забезпечення переходу до нової моделі ринку праці на регіональному та міжнародному рівнях. Досліджено сучасні зміни в структурі та якості людських ресурсів. Проведено аналіз молодіжного ринку праці та зайнятості населення як найбільші динамічних елементів ринкової економіки. Розкрито механізм реформування ринку праці, який характеризується високою часткою структурного безробіття, тобто невідповідністю рівням професійних компетенцій працівників займаним посадам і потребам ринку.

Ключові слова: зайнятість молоді, національна економіка, професійна мобільність, ринок праці, регіональний та міжнародний рівні.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки пов'язаний зі змінами суспільства у цілому так з поступовим переходом суспільства до інформаційного типу. Сутність інформаційної революції зводиться до необхідності трансформації освітніх технологій, щось є прямою продуктивною силою здатності індивіда генерувати нове знання. Сучасні соціально-економічні зміни суспільства розглядаються як перехід від «матеріальної» до «інтелектуальної» економіки, «економіки, щось базується на знаннях» (knowledge-based economy). Вона визначає ключовими чинниками розвитку матеріального та нематеріального виробництва наукові знання так спеціалізовані навички їх носіїв та виявляє проблеми якості робочої сили, підготовки, формування професійних компетенцій, перепідготовки зі підвищення кваліфікації кадрів; формування конкурентоспроможності працівників; професійної орієнтації населення; мобільності

кадрів; соціального становища трудящих так їх соціального захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів проблеми функціонування ринку праці присвячено значну кількість наукових праць таких дослідників, як Д. Богиня, Е. Лібанова, О. Павловська, С. Злупка, В. Моргікова, І. Петрова, Л. Шевченко. Деякі питання формування та розвитку трудових ресурсів та молодіжні проблеми на ринку праці розглядалися сучасними науковцями З.П. Бараник, А.В. Каши­ним, Є.С. Польщико­вою, Ю.О. Сахно, Л.Ф. Удотовою, Ю.О. Тарабукінім тощо.

Проте сьогодні недостатньо досліджень присвячено соціально орієнтованому напрямку розвитку ринку праці, особливо його молодіжному сегменту в регіональному розрізі.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до розроблення механізмів забезпе-

чення переходу до нової моделі ринку праці на регіональному та міжнародному рівнях.

Результати дослідження.

Пріоритетними напрямками інвестицій в економіці, заснованій над знаннях, виступають інформаційні системи так технології професійної освіти. У цьому сенсі нова оцінка суспільством вищої професійної освіти, можливостей отримання так використання цього ресурсу в умовах формування робочої сили дає змогу багато в чому визначити, із одного боку, державну стратегію розвитку системи вищої професійної освіти, покликану сприяти досягненню необхідного рівня професійних компетенцій трудових ресурсів, з іншого – стратегію державного регулювання ринку праці, у тому числі через механізми зниження структурної диспропорції на ринку праці, підвищення якості робочої сили, досягнення рівноваги над ринку праці шляхом формування професійних компетенцій кадрів, що відповідають потребам роботодавців. Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки так соціально орієнтованого ринку праці пов'язаний із кардинальними змінами над ринку праці в напрямі розширення сегменту інтелектуальної, інноваційної високомотивованої праці які необхідної умови підвищення рівня та якості життя населення.

Зауважимо, що така тенденція торкнулася й України. Останні два десятиліття соціально-економічного розвитку ознаменувалися суттєвими змінами: відбувся перехід до ринкової економіки так її структурна перебудова, посилилася інтеграція національної економіки у світові ринки в умовах зростаючих глобалізаційних процесів. Ці зміни безпосередньо вплинули над всі сфери життя із діяльності суспільства, передусім над зайнятість так формування ринку праці, адже ринок праці та зайнятість населення є найбільші динамічними елементами ринкової економіки. Від них не тільки переплітаються інтереси працівників із роботодавців, а й відображаються економічні, політичні, демографічні, соціальні так інші процеси, зокрема особливості відтворення населення із формування людського капіталу, стану розвитку основних засобів, їхня конкурентоспроможність, організація виробництва товарів із послуг, якісь значною мірою впливають на попит так кваліфікацію працівників, рівень зайнятості і безробіття, соціальний захист так рівень життя населення. Забезпечення конкурентних переваг національного ринку праці є пріоритетними напрямом соціально-економічної політики країни і пов'язане зі конкурентоспроможністю людських ресурсів, високим рівнем зайнятості так соціального захисту, наблизнення рівня заробітної плати із доходів населення до світових стандартів.

В Україні над перехідному етапі зміни в структурі й якості людських ресурсів зумовлені соціально-економічними так організаційно-технологічними чинниками. Дія цих чинників взаємопов'язана і виявляється через структурні зрушення в економіці, які, з одного боку, зумовили процеси перерозподілу працівників між сферами виробництва зі видами економічної діяльності, сформували нові вимоги до їх професійно-кваліфікаційного складу, а з іншого боку, в умовах спаду виробництва призвели до звуження сфер прикладання праці, зростання безробіття, появи феномену прихованого безробіття. Наслідками подібних процесів сталися зниження професійно-кваліфікаційних якостей значної частини працівників, структурна невідповідність між пропозицією із попитом на них. Аналогічні зміни в структурі й якості людських ресурсів викликала диверсифікація зайнятості населенням. Формування зі розвиток різноманітних форм зайнятості та самозайнятості визначили нові вимоги до якості

так мобільності, що, з одного боку, сприяло адаптації певної частини працівників до ринкових умов, а з іншого – через нерозвиненість нових форми зайнятості так низький інвестиційний рівень сфери прикладання праці призвели до зниження професійно-кваліфікаційного рівня працівників та недостатнього використання трудового потенціалу. Період реформування ринку праці також характеризується високою часткою структурного безробіття, тобто невідповідністю рівням професійних компетенцій працівників займаним посадам та потребам ринку.

Особливо потерпає від соціальних негараздів молоде покоління, оскільки молодь виступає основним складником ринку робочої сили. Вона володіє необхідними потенціалом, реалізація якогось найближчим часом може істотно поліпшити економічне так соціальне становище суспільства. Ця категорія має досить великі та суттєві переваги порівняно з іншим працездатним населенням. У молодих людей найбільш тривалий період майбутньої працездатності, кращі показники фізичного здоров'я та витривалості, порівняно високий загальноосвітній рівень, найбільша професійна так міграційна мобільність. Водночас молоді люди більше за інші вікові групи страждають через відсутність роботи. В Україні молодіжне безробіття вважають одними із найактуальніших питань соціально-економічної політики держави, оскільки молодіжні проблеми суттєво впливають над майбутнє економіки та державне становлення України.

Категорія «молодь» може бути визначена які соціально-демографічна вікова група суспільства, щось характеризується насамперед тим, що перебуває у стадії трудового й соціального самовизначення та володіє низкою специфічних ознак, якісь відрізняють її від інших поколінь. За національним законодавством молодь – це громадяни України віком від 14 до 35 років [1].

Визначення вікових меж поняттям «молодь» із погляду відносин у сфері праці пов'язане з визначенням нижньої границі працездатного віку. У світовій практиці нижня межа робочого віку коливається від 12–14 до 16–17 років, щось пов'язане з особливостями соціально-економічного розвитку конкретних країн.

Межа працездатного віку найбільш низька від найбідніших країнах світу, з масовим поширенням убогості і, які наслідок, масовим використанням дитячої праці. Чим вище рівень соціально-економічного розвитку суспільства, тими вище піднімається рівень нижньої межі працездатного віку, досягаючи свого максимуму в тих країнах, де законодавчо закріплене обов'язкове одержання певного рівня освіти до вступу в робочий вік.

Визначення верхньої межі категорії «молодь» пов'язане із суспільними умовами, якісь забезпечують досягнення соціалізації людини в суспільстві, щось виражається у придбанні професії, завершенні періоду трудової адаптації, створенні родини, народженні дітей, придбанні економічної самостійності. Основна маса молоді повністю соціалізується до 30 років, тому традиційно застосовують межі поняттям «молодь» 16–29 років [2, с. 46]. Проте в деяких сучасних дослідженнях вікові межі молоді встановлюються уід рамках 14–29 років (із сильною диференціацією окремих вікових груп молоді практично за всіма соціальними показниками).

Молодь є специфічною соціально-демографічною групою, неоднорідною за рівнем освіти, професійної підготовки, ціннісними орієнтаціями, соціальною так економічною активністю, щось необхідно враховувати під час розроблення та реалізації державної молодіжної політики. Значна частка молоді належить до економічно активного населення, тобто забезпечує пропозицію трудо-

вих послуги над ринку праці. Інші молоді люди належать до економічно неактивного населення (учні старших класів, студенти навчальних закладів усіх рівнів акредитації, особи, зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей; зневірені так особи, які не мають необхідності у працевлаштуванні, тощо). Економічно активна молодь переважно представлена віковими групами 20–24 і 25–29 років, щось цілком закономірно. При цьому рівень зайнятості молоді значно нижчий, аніж у середньому по всьому населенню. Низка наукових досліджень останніх років свідчить, щось в усіх вікових групах молоді відзначається значний розрив між рівнями економічної активності та зайнятості, що свідчить про наявність надлишку молодіжної робочої сили на ринку праці України, тобто наявність досить чисельного контингенту безробітної молоді [8, с. 14].

Безробіття молоді – соціально-економічне явище, за якого працездатна молодь перебуває у пошуках роботи так готова приступити до неї, але не може реалізувати своє право над працю, чим утрачає основні засоби до існування. Значну частину безробітної молоді становить контингенти молодих людей – випускників професійно-технічних зі вищих навчальних закладів, якісь здобули професію (спеціальність) і вперше виходять на ринок праці. На думку фахівців, тенденція до зростання на ринку праці кількості освіченої молоді поглиблюватиметься і в найближчій перспективі.

Щороку українські навчальні заклади випускають понад 500 тис. молодих спеціалістів, якісь не знаходять відповідного попиту над отриману спеціальність або не мають можливості задовольнити свої вимоги щодо рівня оплати праці. У зв'язку із цими щорічно до Державної служби зайнятості звертаються близько 5–7% (92 тис.) випускників навчальних закладів [3]. Також посиленню напруги над українському молодіжному ринку праці сприяли такі чинники: криза в економіці, демографічний чинник, ліквідація робочих місць із менш жорсткими та створення нових – із більш жорсткими вимогами найму, перехід підприємств у руки приватних власників.

На ринку праці давно існує проблема невідповідності знань так вмінь, отриманих випускниками вищих навчальних закладів, вимогам роботодавців. Основними характеристиками сучасного випускника вищого навчального закладу є амбіційність, ініціативність, активність, цілеспрямованість та невизначеність. При цьому серйозною перешкодою у роботі стає відсутність (або недостатній рівень володіння) навичок міжособистісного спілкування, таких як комунікабельність, вміння презентувати, вести переговори, емоційний контроль. Значними проблемами абсолютно для всіх випускників незалежно від рівня їхньої теоретичної підготовки підприємствам вважають відірваність знань від практики, непідготовленість до роботи в реальному бізнесі й нерозуміння того, як цей бізнес працює [4, с. 12].

Розширення кола проблемних питань, пов'язаних із молодіжним ринком праці, визначає важливість і значущість методологічних підходів до моніторингу цих аспектів. Аналізи ринку праці в Україні має ґрунтуватися на накопиченому міжнародному досвіді, враховуючи національне законодавство так, щоби це не звужувало економічного змісту категорій та аналітичних можливостей показників. Провідним розробником міжнародних стандартів у цій сфері є Міжнародна організація праці (МОП). У її нормативних актах, зокрема у конвенціях так рекомендаціях «Про політику в галузі зайнятості», «Про статистику праці», у резолюціях Міжнародних конференцій статистиків праці (МКСП), знайшли відображення світові

досягнення і передовий досвід щодо спостереження так аналізу економічної активності, визначення основних понять і структурних елементів.

Оскільки до процесів соціального руху населення належать процеси зайнятості так безробіття, що потребують глибокого дослідження, існують два основні напрями дослідження цих процесів: екстенсивний аналіз; інтенсивний аналіз. Екстенсивний аналіз ринку праці передбачає всебічне дослідження яке із демографічного, такі і соціально-економічного погляду новоутворених сукупностей: вільних робочих місць і вакантних посад; чисельності громадян, які звернулися до служби зайнятості з питань працевлаштування; працевлаштованих громадян; чисельності працевлаштованих громадян із числа безробітних тощо.

У процесі екстенсивного аналізу використовують метод групувань так методи аналізу варіаційних зі атрибутивних рядів розподілу. Для кількісної характеристики взаємозв'язку новоутворених сукупностей населення застосовують інтенсивний аналіз. За допомогою системи відносних величин інтенсивності оцінюють напруженість, рівень, силу соціальних процесів. При цьому новоутворені сукупності співвідносяться зі населенням або групою населення, яке його утворило [5, с. 89]. Вихідні характеристики процесу руху населення – абсолютні величини, тому одним із найважливіших завдань практичної статистики ринку праці є визначення загальної кількості зайнятих в економіці, безробітних (зарєстрованих і серед них працевлаштованих) тощо в конкретних умовах місцям та часу. Разом із тим можливість привести різні в часі так просторі величини до однієї основи та отримати показники типу «чисельність безробітних на 1000 осіб економічно активного населення», «чисельність зайнятих в економіці на 1000 осіб економічно активного населення» дає визначення коефіцієнтів інтенсивності. Розраховують коефіцієнти інтенсивності діленням абсолютної величини новоутворених соціальних сукупностей (зайнятих або безробітних) на економічно активне населення.

З наведеного випливає, що залежно від завдань дослідження вибирають низку показників, які б найбільш повно із достовірно характеризували досліджуваний предмет (табл. 1).

Загалом, окрім загальноприйнятих статистичних показників, щось можуть слугувати індикаторами ринку праці, доцільно враховувати не лише позитивні (показники-стимулятори), а й негативні (показники-дестимулятори) (табл. 2). Статистичні показники, щось відібрані за принципом парності (кожному показнику-стимулятору протиставляється показник-дестимулятор), дають змогу оцінити збалансованість розвитку ринку праці.

На основі останніх досліджень виявлено такі новітні тенденції формування і розвитку молодіжного сегменту ринку праці України:

- спостерігається зниження попиту на послуги праці молоді внаслідок структурної кризи економіки так тривалого падіння рівня суспільного виробництва. На тлі загальноукраїнського скорочення попиту на робочу силу попит над послуги праці молоді скорочувався більше високими темпами (на 64% за той самий період);

- відбувається інтенсивне зростання чисельності незайнятих та безробітних серед молоді. За останні п'ять років чисельність офіційно зарєстрованої безробітної молоді зрослась втричі. Крім того, кожен п'ятий із безробітної молоді – це випускники загальноосвітніх шкіл, вищих навчальних закладів різних рівнів акредитації;

- поглиблюється диспропорція між пропозицією робочої сили так попитом на неї;

Показники молодіжного ринку праці та джерела інформації про них

	Сфера дослідження	Показник	Джерело даних
ПРОПОЗИЦІЯ	Населення	– частка молоді у загальній чисельності населення; – коефіцієнт демографічної навантаження	Перепис населення
	Освіта	– рівні грамотності; – рівні освіти; – частка учнів у населенні	Дані з адміністративних джерел (освіта)
	Робоча сила	рівень економічної активності молоді	Обстеження робочої сили
	Зайнятість	– рівень зайнятості молоді; – частка молоді, що працює на повну/неповну ставку; – тимчасово не працююча молодь	Обстеження робочої сили
	Безробіття	– рівень молодіжного безробіття; – коефіцієнт безробіття серед молоді; – рівень тривалої молодіжного безробіття; – співвідношення рівня безробіття серед молоді і рівня безробіття серед дорослих; – неповна зайнятість із неповним робочим часом	Обстеження робочої сили
	Неактивність	– рівень неактивності молоді; – частка неактивної молоді; – частка молодих людей працездатного віку, які втратили надію на працевлаштування; – молодь, яка не навчається і не працює	Обстеження робочої сили
	ПОПИТ	Галузь економічної активності	молодіжна зайнятість за галузями економічної діяльності
Професія		– невідповідність заняття освіти; – найпоширеніші серед молоді професії	Обстеження робочої сили
Статус зайнятості		молодь за статусом зайнятості	Обстеження робочої сили
Вакансії		– вакансії за галузями економічної діяльності, розміром підприємств і професій; – частка вакансій	Обстеження підприємств (вакансії)
УМОВИ ПРАЦІ	Тривалість робочого часу	– тривалість робочого тижня в годинах у молодих працівників; – тривалість робочого часу в годинах за рік у молодих працівників; – частка молодих, які працюють із надмірною тривалістю робочого часу	Обстеження робочої сили
	Дохід від праці	– середній зарібок молодих людей (за день або місяць); – частка молодих працівників із низькою зарплатнею; – частка молоді серед незахищених зайнятих; – частка молодих працівників-бідних; – гендерна різниця у зарплаті	Обстеження робочої сили; обстеження підприємств (професії та зарплата); обстеження доходів і витрат домогосподарств
	Неформальна зайнятість	Частка молоді, зайнятої у неформальній економіці	Обстеження робочої сили; обстеження неформальних секторів зайнятості
	Гідна праці	– дитяча праця; – праця зі шкідливими умовами; – праця з важкими умовами	Обстеження робочої сили; обстеження підприємств
	Показники зайнятості цілей розвитку тисячоліття	– темп зростання ВВП на одного зайнятого; – рівень зайнятості населення; – частка працюючих, які живуть на суму менше 1,25–2,00 долара США на день (за паритетом купівельної спроможності); – частка самозайнятих, які не використовують найману працю, та членів сімей, що допомагають на сімейних підприємствах	Національні рахунки; обстеження робочої сили; обстеження доходів і витрат домогосподарств

Джерело: адаптовано авторами за [6]

– скорочується чисельність молодих працівників у сільському господарстві, промисловості, будівництві, транспорті зі зв'язку, сфері соціального захисту тощо. Найбільш привабливими для молоді є фінансова діяльність, торгівля, діяльність готелів та ресторанів;

– високий рівень участі молоді у неформальному секторі економіки, особливо це характерно для вікової групи 15–24 років;

– на тлі істотного зниження попиту на послуги навчання у галузі промисловості, будівництва так сільського господарства зберігається стійка тенденція до збільшення чисельності бажаючих отримувати економічну, юридичну та медичну освіту. В умовах загострення невідповідності професійно-кваліфікаційної структури молодих працівників сучасним запитам економіки такі зрушення не сприятимуть формуванню збалансованого ринку праці.

Парні індикатори ринку праці

Індикатори-стимулятори	Індикатори-дестимулятори
Частка найманих працівників підприємств серед зайнятих, %	Рівень безробіття за методологією МОП, %
Рівень працевлаштування, %	Навантаження на одну вакансію, осіб
Частка працівників, які підвищили кваліфікацію, %	Частка працівників, що працюють у несприятливих умовах, %
Рівень використання робочого часу, %	Частка працівників, переведених на неповний робочий час, %
Середньомісячна заробітна плата, грн.	Частка працівників, яким вчасно не сплачено заробітну плату, %
Соціальні пільги, встановлені колективними договорами, грн.	Частка працівників із зарплатою нижче мінімальної, %

Джерело: адаптовано авторами за [7]

Висновки. З огляду на викладене, одним із перспективних напрямів залученням молоді в суспільні процеси країни є забезпечення молодих людей робочими місцями. В умовах ринкової економіки, колиш право на працю реалізується не через соціальні гарантії, а через особисту ініціативу, проблема зайнятості молоді набуває особли-

вої гостроти. Зневірені так розчаровані ситуацією молоді люди залишаються поза межами ринку праці. Експерти називають цю ситуацію ризиковою, або саме молодь має забезпечуватись фінансування пенсій так надати додаткові можливості країні подолати руйнівні наслідки економічної кризи.

Список використаних джерел:

1. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України від 05.02.1993 № 2998-XII. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
2. Тарабукін Ю.О. Соціологія молоді: курс лекцій. К.: Фітосоціоцентр, 2001. 218 с.
3. Державна служба зайнятості України. URL: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=3054.
4. Кашин А., Польщикова Є. Випускники українських ВНЗ очима роботодавців. Серія «Систем Кепітал Менеджмент (СКМ)» 2012. 21 с.
5. Бараник З.П. Статистика ринку праці: навч.-метод. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 147 с.
6. Анализ рынка труда молодежи. Пакет учебно-информационных материалов по рынку труда молодежи / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии, Employment Policy Department. Москва: МОТ, 2015. 346 с.
7. Удотова Л.Ф. Соціальна статистика: підручник. К.: КНЕУ, 2002. 376 с.
8. Kodatska N.O. Human capital as the main asset of an enterprise (organization). International scientific conference The Formation of a Modern Competitive Environment: Integration and Globalization, Part II, May 25, 2018. Greenwich, UK: Baltija Publishing. P. 12–15.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ СТУДИИ В КОНТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОГО РЫНКА ТРУДА

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к разработке механизмов обеспечения перехода к новой модели рынка труда на региональном и международном уровнях. Исследованы современные изменения в структуре и качестве человеческих ресурсов. Проведен анализ молодежного рынка труда и занятости населения как наибольших динамических элементов рыночной экономики. Раскрыт механизм реформирования рынка труда, который характеризуется высокой частью структурной безработицы, то есть несоответствием уровням профессиональных компетенций работников занимаемым должностям и потребностям рынка.

Ключевые слова: занятость молодежи, национальная экономика, профессиональная мобильность, рынок труда, региональный и международный уровни.

REGIONAL STUDIOS IN THE CONTEXT OF THE STUDY OF YOUTH LABOR MARKET

Summary. The paper considers the scientific and methodological approaches to the development of mechanisms to ensure the transition to a new model of the labor market at the regional and international levels. Modern changes in the structure and quality of human resources have been studied. The analysis of the youth labor market and employment of the population as the greatest dynamic elements of a market economy is carried out. The mechanism of reforming the labor market is revealed, which is characterized by a high part of structural unemployment, that is, inconsistency with the levels of professional competencies of employees in the positions held and the needs of the market.

Key words: youth employment, national economy, professional mobility, labor market, regional and international levels.

Грецька-Миргородська В. В.
начальник управління інноваційного розвитку
та іміджевих проєктів
Харківської міської ради

Hretska-Myrgorodska V. V.
Head of Innovative Development and Image Projects Office
Kharkiv city council

КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ЩО НОВОГО ВНОСИТЬ ПОВЕДІНКОВИЙ ПІДХІД?

Анотація. Статтю присвячено питанням розвитку концептуальних положень соціально орієнтованої економіки з урахуванням поведінкового підходу. Розглянуто такі питання: огляд моделей соціалізації економіки; припущення поведінкової економіки і зміна моделі економічного агента; імплементація поведінкових припущень у концептуальну базу соціально-орієнтованої економіки. Виділено спільні аспекти концепцій соціалізації економіки: ефективний ринок і роль держави у забезпеченні соціальних гарантій і захисту. Обґрунтовано доповнення цих положень поведінковими передумовами, зокрема обмеженою раціональністю, опортунізмом, інерційністю поведінки економічних агентів; соціальним капіталом як найважливішим ресурсом розвитку; можливістю досягнення соціального консенсусу. Поведінкова економіка пропонує зміну традиційної моделі homo economicus, відходить від принципу раціональності в поведінці людей і вводить в економічний аналіз психологічні та інші «неекономічні» чинники індивідів. Запропонована система припущень є більш адекватною сучасним умовам розвитку економіки і суспільства, завдяки чому може бути продуктивною основою для розроблення соціально-економічної політики України.

Ключові слова: концепції соціалізації економіки, припущення поведінкової економіки, соціально орієнтована економіка.

Вступ та постановка проблеми. Концепції ринкової економіки, які тією чи іншою мірою орієнтовані на вирішення проблеми оптимального поєднання соціальної справедливості та економічної ефективності, набули широкої популярності починаючи із середини минулого століття. У сучасному тезаурусі економічної теорії існує досить широкий спектр близьких за формою і змістом термінів, що відображають ці концепції: соціальне ринкове господарство (економіка), соціально орієнтована економіка, соціальна економіка, економіка (держава) добробуту та ін. З певною мірою умовності їх можна об'єднати під назвою «концепції соціалізації економіки». Основи цих концепцій були закладені ще в першій половині минулого століття і далі розвивалися у рамках відповідних економічних доктрин.

Актуальні проблеми і протиріччя економіки і соціуму на початку нашого століття, з одного боку, і нові теорії, які висувуються як методологічна альтернатива «мейнстріму» – з іншого, зумовлюють необхідність розвитку концептуальної бази моделей соціалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різних концепціях соціалізації економіки можна виділити спільну ідею щодо трактування суспільного добробуту, яка базується на принципах соціальної рівності, справедливості і захищеності. Слід зазначити, що, по-перше, забезпечення цих умов саме по собі є благом для індивідів; по-друге, ці блага в умовах ефективного ринкового механізму призводять до підвищення їхнього матеріального добробуту. Вперше поняття «соціальна держава» було введено німецьким вченим Л. Штайном у кінці XIX ст. [1, с. 3; 2]. Він уважав, що соціальна держава зобов'язана підтримувати абсолютну рівність у правах для всіх суспільних класів і для окремої особистості. Вона має сприяти економічному та суспільному прогресу своїх громадян, бо розвиток держави у цілому виступає умовою розвитку громадян, і саме у цьому сенсі слід говорити про соціальну державу [3, с. 219–220]. До основних

принципів добробуту в моделі соціальної держави належать: соціальна справедливість; соціальна рівність; забезпечення соціальних гарантій.

Концепція «держави добробуту» формується в англійських країнах, коли теорія суспільного й індивідуального добробуту оформляється в самостійну галузь знань. Держава загального добробуту – це модель ринкової економічної системи, для якої є характерними високий рівень життя населення, демократична форма правління, колективні гарантії соціальної підтримки [4; 5]. Завдяки цим критеріям деякі автори розглядають її як актуальну модель демократичної трансформації українського суспільства [6].

Дж. Б'юкенен вважає державу добробуту формою держави, яка грає тільки «передавальну» роль: інститути такої держави повинні бути спрямовані на досягнення особистих цілей індивіда-споживача. Концепція суспільного договору, суспільства згоди реалізувалася у соціал-демократичній політиці й утилізувалася у «договірній економіці», коли три основні сили суспільства – профспілки, роботодавці і держава – досягають певної узгодженості, а держава у цьому разі виступає в ролі арбітра [7].

Модель соціальної ринкової економіки представляє різні соціально-економічні «порядки» з їх історичними, природними, психологічними, ментальними, традиційними особливостями, особливий інституційний устрій економіки. Один із засновників цієї концепції В. Репке [8; 9], розглядаючи взаємодію економіки з іншими сферами життя суспільства і відхилення в економічному розвитку, які при цьому виникають, попереджає про недопущення спотворення основних життєвих принципів суспільства, культурних, релігійних та інших традицій. «Ринкова економіка – це ще далеко не все. Вона займає певне місце в здоровому та ефективному суспільстві, на якому вона незамінна і на якому вона має бути кристально чистою та незаплямленою, проте якщо поряд із цим сектором не буде інших –самозабезпечення, державного сектора

економіки, планування, самопожертви та безкорисливої людяності, – неодмінно почнеться її розкладання, і вона отруїть продуктами гниття інші сфери суспільства» [10, с. 263]. Принципи соціальної спрямованості ринкової економіки були розвинуті в ідеях А. Мюллер-Армака [11; 12] та інших економістів «ордоліберального» напрямку [13].

Термін «соціально орієнтована економіка» також є далеко не новим в економічному тезаурусі [14–16]. У науковій літературі він часто трактується за своїм змістом у межах концепції соціальної ринкової економіки з певним акцентом на високий рівень економічного розвитку, добробуту громадян та їх соціальної захищеності. Прикладом може бути така дефініція: «Під соціально орієнтованою ринковою економікою необхідно розуміти певний тип економічної системи, який відрізняється високим рівнем економічного, політичного, соціального розвитку та забезпечує досягнення істотного рівня добробуту й якості життя, соціальної справедливості та захищеності» [14, с. 290].

Незважаючи на розбіжності між теоретиками соціального ринкового господарства щодо практики економічної політики, її цілей та інструментів, основна ідея є спільною для всіх. Суть соціального ринкового господарства, на думку вчених, які стояли біля витоків розроблення цієї моделі [4; 10; 11; 13; 17], полягає у тому, що в самій ринковій системі закладено принципи, які здатні забезпечити економічне зростання і високий рівень добробуту учасників ринку. Його вихідна передумова, яка набуває різні форми, полягає у тому, що вільна ринкова економіка цілком здатна виконати соціальні завдання сучасного суспільства. Однак ринковий механізм повинен бути «налаштований» відповідним чином: забезпечувати ефективну конкуренцію, мотивацію до праці, економічну свободу та рівні права учасників ринку. Тож завдання такого «налаштування» має виконати держава, і, відповідно до ордоліберальної типологізації економічних устроїв суспільства, соціальна ринкова економіка є свідомо встановленим ринковим устроєм. Цим, по суті, модель соціального ринкового господарства відрізняється від неринкових (соціалістичних) моделей економіки, у яких вирішення соціальних проблем і реформ покладається на державу за яскраво вираженого дирижизму в управлінні.

Метою даної статті є розвиток концептуальних положень соціально орієнтованої економіки з урахуванням поведінкового підходу. У статті розглянуто такі питання: огляд моделей соціалізації економіки; поведінкова економіка і зміна моделі економічного агента; імплементація поведінкових припущень у концептуальну базу соціально орієнтованої економіки.

Результати дослідження.

Технологічні досягнення кінця ХХ ст., що забезпечили високі стандарти споживання і високі вимоги до залучених у виробничий процес людей, викликали також модифікацію стимулів та мотивів діяльності. З одного боку, працівники вважають за краще працювати за меншу зарплату, якщо їм вдасться самореалізуватися на робочому місці, не виконувати рутинних операцій, самостійно приймати рішення, розраховувати на культурне та професійне зростання.

З іншого боку, відзначається прагнення все більшого числа людей присвячувати якомога більше часу самоосвіті, участі в громадських організаціях, сім'ї. Все це призводить до формування творчого типу особистості.

Пріоритети розвитку особистості як працівника й як члена суспільства виходять на перший план, при цьому економіка стає більш «етичною» і гуманною, орієнто-

ваною на задоволення потреб окремої людини в рамках загальних соціальних інтересів. Ці процеси призводять до трансформації ринкових стимулів і рушійних сил, які вже виходять за рамки індивідуалістичної концепції поведінки економічних агентів і більш широкої моделі homo economicus, або моделі REMM [18].

Досягнення у сфері поведінкової і експериментальної економіки демонструють, що поведінка людей не є раціональною у суто економічному (традиційному) розумінні. Люди приймають економічні рішення під впливом низки неекономічних чинників: психологічних, поведінкових, фізіологічних [19–21]. Починаючи з робіт Канемана та Тверські розширено сферу економічної науки, що оперує вже іншою моделлю економічної поведінки людей [22; 23].

Нобелівську премію з економіки 2017 р. було присуджено Річарду Талеру за його піонерні роботи з вивчення нерациональності в поведінці людей і використання нових інструментів соціально-економічної політики, які підштовхують людей до прийняття оптимальних рішень [24].

Визнання цього тягне за собою перегляд передумов ринкового механізму, пов'язаних із моделлю поведінки людей. По суті, йдеться про нову концепцію ринку, яка передбачає поряд із традиційними ринковими стимулами (власний інтерес і вигода) також поведінкові та психологічні чинники взаємодії людей. Але це означає, що концепція соціально орієнтованої ринкової економіки потребує розвитку з урахуванням ідей поведінкового підходу.

Слід зазначити, що в дискусії з приводу цієї концепції питання поведінкових припущень і, більш широко, моделі людини (базової моделі економічного агента) займають досить скромне місце у вітчизняній науковій літературі порівняно, наприклад, з обговоренням цілей і засобів соціально-економічної політики держави, його роллю у формуванні соціально орієнтованої економіки, ознак і показників цього типу економіки. З одного боку, кажучи про ринкову систему, яка є необхідною умовою соціально орієнтованої економіки, як підкреслювалося вище, неявно мається на увазі відповідна модель homo economicus. З іншого боку, як також було відзначено вище, підкреслюється спрямованість «настройки» ринку на економічний і соціальний прогрес людини, цінності і мотивація якого істотно змінилися та відрізняються від передумов раціональної моделі економічного агента. Це зумовлює необхідність включення поведінкових передумов у систему концептуальних положень соціально орієнтованої економіки.

Принципово важливим із теоретичного погляду є питання про те, якими властивостями володіє поведінка людей, про розвиток яких йдеться. Вихідні припущення щодо поведінки економічного агента, який, по-перше, діє у соціально орієнтованій економіці (виробляє, споживає, накопичує тощо), по-друге, для котрого ця економічна система діє, його інтересам слугує, його потреби задовольняє.

Таким чином, припущення моделі економічного агента, тобто людини в контексті економічної поведінки, повинні бути обов'язковим елементом концептуальної бази. Цей елемент є принципово важливим і з практичного погляду, тому що адекватність теоретичної моделі (поведінкових передумов) реальній поведінці людей і механізм прийняття ними економічних рішень зумовлює ефект політики держави щодо формування соціально орієнтованої економіки, ступінь успіху або провалу в досягненні поставлених цілей цієї політики.

Сформулюємо систему базових положень, які можуть бути прийняті як аксіоматичні твердження концепції соціально орієнтованої економіки. Ця система об'єднує

принципові тези і, на нашу думку, є ядром концепції, яка може доповнюватися положеннями, що відображають специфічні аспекти чи завдання соціально-економічної політики.

1. Ринкова економіка: ефективність ринкового механізму як засобу взаємодії економічних агентів і його здатності забезпечити економічне зростання, індивідуальний та суспільний добробут.

2. Продуктивна роль держави у забезпеченні добробуту, зокрема соціальних прав, гарантій і безпеки. Вона проявляється у функціях: формування інституційної структури економічної системи і суспільства; вибору оптимальної структури суспільних благ.

3. Поведінкові передумови: люди приймають економічні рішення не тільки виходячи з принципу раціональності, а й під впливом психологічних, поведінкових та інших неекономічних чинників, унаслідок чого їх вибір відхиляється від оптимального рішення.

4. Соціальний капітал є найважливішим ресурсом економічної системи, який підсилює її продуктивність, у тому числі й за рахунок зниження трансакційних витрат.

5. Можливість досягнення соціального консенсусу.

Перші два положення є загальноприйнятими для основних ідей, які характерні у цілому для концепцій соціалізації економіки: передумови щодо ефективності ринку та продуктивної діяльності держави, яка виражається у забезпеченні соціальних гарантій, соціальної справедливості та соціальної рівності. Слід зазначити, що різні концепції соціалізації економіки представляють рамки цієї діяльності більш-менш широко – від мінімального втручання держави в ринковий механізм й обмеження державного регулювання у сфері соціальних гарантій і захисту (ліберальна модель) до провідної ролі держави у цих питаннях (соціал-демократична модель) [25].

Наступним за рівнем методологічної важливості концептуальним положенням є припущення про поведінку людей та прийняття ними рішень в економічному житті. Зробимо зауваження з приводу цього положення. Як було визначено вище, ці припущення засновані на ідеях неоінституціоналізму і поведінкової економіки.

Основними припущеннями неоінституціонального аналізу щодо поведінки економічних агентів є обмежена раціональність і опортунізм [26–28]. Суть обмеженої раціональності в тому, що люди, приймаючи економічні рішення, «...прагнуть діяти раціонально, але мають цю здатність лише в обмеженій мірі» [6, с. 41]. У контексті нашого предмету слід підкреслити, що прихильники (автори) концепції обмеженої раціональності О. Вільямс [26] і Г. Саймон [27; 28] уважали, що раціональний вибір обмежується пізнавальними здібностями людини, які визначаються передусім його інтелектом. Окрім того, як обмежені ресурси розглядаються також час і інформація.

Опортунізм означає, що, по-перше, мотивація людини обмежується тільки його власними інтересами; він слідує своїм інтересам будь-якими шляхами, включаючи порушення моральних норм, «...у тому числі обманним шляхом, включаючи сюди такі форми обману, як брехня, злодійство, шахрайство, але навряд чи обмежуючись ними...» [26, с. 43]. Прикладом опортуністичної поведінки може бути ухилення від оподаткування, використовуючи різні «лазівки» і неоднозначності в податковому законодавстві, а також пряме його порушення [29, с. 78–99].

Відмінність підходу поведінкової економіки до аналізу нерациональності економічних агентів від неоінституційного підходу полягає у тому, що його представники пов'язують відхилення від раціональності з психологічними і поведінковими чинниками: увагою, волею, інерт-

ністю, упередженням та ін. [22–24]. Об'єднує ці два підходи залучення в аналіз когнітивних можливостей людини.

З поведінковими передумовами тісно пов'язане дослідження соціального капіталу. Аби не заглиблюватися в дискусію про дефініції соціального капіталу, яка активно ведеться з кінця минулого століття, обмежимося лише констатацією того, що зміст цього поняття пов'язаний із характеристиками взаємодії людей. Трактуючи Дж. Коулманом соціального капіталу як особливого ресурсу, який є властивим структурі зв'язків і доступним актору, включеному в цю систему [30, с. 124], або точка зору Ф. Фукуями, який розкриває зміст соціального капіталу через культуру співпраці, неформальні норми взаємодії та відносин людей [31], так само як і інші дослідники, сходяться в тому, що соціальний капітал – це атрибут взаємозв'язків і взаємодії людей. Уважаючи, що елементи мережі, з одного боку, і зв'язку між ними – з іншого, не є абсолютно незалежними, а певним чином зумовлюють один одного, можна вважати, що припущення про властивості поведінки людей є певною мірою і передумовами дослідження соціального капіталу.

Остання теза про соціальний консенсус, по суті, є похідною від попередньої, тому що консенсус є однією з характеристик соціального капіталу, певною формою взаємодії людей. Дійсно, можливості досягнення консенсусу зумовлюються структурою цінностей, норм та зв'язків у суспільстві, тісністю зв'язків та довірою. Консенсус був виділений в окремий концептуальний елемент, зважаючи на його важливість.

Консенсус (згода – лат.) в економіці та соціології трактується у близьких значеннях як узгоджене рішення, спільна точка зору всіх членів групи (суспільства) [32, с. 17–18]. Можливість досягнення консенсусу означає можливість уникнути конфліктів під час прийняття групових рішень, а це не тільки рішення на рівні окремих інститутів – організацій бізнесу, добровільних спільнот, а й узгодження питань соціально-економічної політики держави. Як відомо, метод голосування є в певному сенсі вимушеним заходом, який передбачає підпорядкування деякої частини суспільства (мережі) рішенням, які вона не підтримує. Орієнтація на досягнення консенсусу стимулює процеси співпраці, тоді голосування породжує суперництво, порушує згуртованість і підсилює конфліктність у групі (суспільстві) [33]. Дослідження механізмів досягнення консенсусу і умов, за яких це можливо, проводиться із застосуванням різних методів, у тому числі теорії випадкових процесів, де довіра формалізується у термінах ймовірності [34].

Досягнення консенсусу, з одного боку, свідчить про низку позитивних характеристик взаємодії членів групи (суспільства), таких як толерантність, довіра, повага і т. п., про достатню ступінь гомогенності суспільства з погляду цінностей і норм, що відповідає високій якості соціального капіталу. З іншого боку, досягнення консенсусу само по собі є результатом продуктивної ролі соціального капіталу, яка реалізується за схемою: досягнення консенсусу → зменшення конфліктності → зниження трансакційних витрат → збільшення економічної продуктивності → підвищення добробуту.

Слід підкреслити, що завдання соціально-економічної політики в напрямі певних соціальних орієнтирів формуються на платформі запропонованого концептуального ядра, але не є його частиною. Так, наприклад, визнання соціального капіталу найважливішим ресурсом і чинником взаємодії людей означає необхідність постановки відповідних завдань для соціально-економічної політики

зі створення інституційних та економічних умов формування цього капіталу, його накопичення і відтворення. Це, своєю чергою, спирається на поведінкові припущення, які враховуються під час формування відповідної інституційної структури, бюджетної політики (оптимальної структури державних видатків) тощо.

Зазначимо, що соціальна орієнтованість економіки означає не тільки тип цих орієнтирів, тобто завдань державної політики регулювання економіки, а й те, що така теоретична модель (концепція) економіки заснована на припущеннях щодо людини, індивідуальної та колективної поведінки економічних агентів, їх взаємодії. Дана модель соціально орієнтована в тому сенсі, що вона виходить із базового припущення, що рушійною силою економіки є не просто людина (або однорідна множина індивідів), а гетерогенне співтовариство людей, різних за низкою ознак і властивостей поведінки, що взаємодіють.

Висновки. Незважаючи на відмінності, які різні дослідники оцінюють як більш-менш істотні, концепції (моделі) соціалізації економіки мають спільні аспекти, серед яких – ефективний ринок і роль держави у забезпеченні соціальних гарантій та захисту. Реалізація цих завдань базується переважно на відомих положеннях

ліберального напрямку економічної теорії, теорії суспільного вибору і «договірній» моделі економіки.

Разом із тим кінець минулого і початок цього століття ознаменувалися потужним розвитком поведінкової економіки як альтернативної методології економічного аналізу, яка має значний потенціал із погляду імплементації її підходів у розвиток концептуальних основ соціально орієнтованої економіки і соціально-економічної політики держави.

Поведінкова економіка пропонує зміну традиційної моделі homo economicus, відходить від принципу раціональності в поведінці людей і вводить в економічний аналіз психологічні та інші «неекономічні» чинники індивідів. Концепція соціально орієнтованої економіки, крім традиційного трактування з боку соціальних завдань державної політики, отримує новий зміст із боку базових припущень, які засновані на положеннях неінституціоналізму і поведінкової економіки. Запропонована система концептуальних припущень соціально орієнтованої економіки з урахуванням ідей поведінкового підходу є більш адекватною сучасним умовам розвитку економіки і суспільства, завдяки чому може бути продуктивною основою для розроблення соціально-економічної політики України на сучасному етапі.

Список використаних джерел:

1. Штейн Л. фон. История социального движения Франции с 1789 года. СПб.: Тип. А.М. Котомина, 1872. 320 с.
2. Штейн Л. фон. Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательств Франции, Англии и Германии. СПб.: Изд-во А.С. Гиероглифова, 1874. 650 с.
3. Сковронский Д.М. Идея та визначення соціальної держави у історіографічному аспекті. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2015. № 825. С. 217–223.
4. Эрхард Л. Благосостояние для всех; пер. с нем.; авт. предисл. Б.Б. Багряцкий, В.Г. Гребенников. М.: Начала-Пресс, 1991. 332 с.
5. Вейт-Уилсон Дж. Государство благосостояния: проблема в самом понятии. Pro et Contra. 2001. № 3. Т. 6. С. 128–157.
6. Козьма В.В. «Держава добробуту» – запорука політичної стабільності (до питання демократичної трансформації українського суспільства). Практична філософія. 2015. № 1. С. 3–8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pf_2015_1_3
7. Buchanan J.M. The constitution of economic policy. The American economic review. 1987. Т. 77. №. 3. P. 243–250.
8. Röpke W. A humane economy: the social framework of the free market. Open Road Media, 2014.
9. Röpke W. Economics of the free society. Ludwig von Mises Institute, 1963.
10. Социальное рыночное хозяйство – основоположники и классики / ред.-сост.: К. Кроуфорд, С.И. Невский, Е.В. Романова; предисл. К. Кроуфорд; Фонд Конрада Аденауэра в России. М.: Весь Мир, 2017. 416 с.
11. Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства. Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии; пер. с нем. под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 262–283.
12. Müller-Armack A. The meaning of the social market economy //Germany's Social Market Economy: Origins and evolution. Palgrave Macmillan, London, 1989. P. 82–86.
13. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995. С. 409–410.
14. Базылев Н., Базылева М. Социально ориентированная рыночная экономика и ее эволюция. Экономический вестник. 2003. №. 3. С. 288–313.
15. Дикань В.Л. Социально ориентированная рыночная экономика Украины в условиях глобализации. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. №. 35. С. 15–19.
16. Геєць В. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні. Економіка України. 2000. №. 1. С. 4–11.
17. Социальное рыночное хозяйство в Германии: Истоки, концепция, практика / А.Ю. Чепуренко (общ. ред.). М.: Российская политическая энциклопедия, 2001.
18. Бруннер К. Представления о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества. THESIS. 1993. №№ 1, 3. С. 51–72.
19. Simon H.A. A behavioral model of rational choice. The quarterly journal of economics. 1955. Т. 69. №. 1. P. 99–118.
20. Salovey P., Mayer J.D. Emotional intelligence. Imagination, cognition and personality. 1990. Т. 9. №. 3. С. 185–211.
21. Gold J.I., Shadlen M.N. The neural basis of decision making. Annual review of neuroscience. 2007. Т. 30.
22. Tversky A., Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science. 1974. Т. 185. №. 4157. P. 1124–1131.
23. Kahneman D., Tversky A. Choices, values, and frames. American Psychologist. 1984. Т. 39. №. 4. С. 341.
24. Thaler R.H., Sunstein C.R. Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness, New Haven, CT: Yale University Press, 2008.
25. Жиглей І.В. Моделі соціальних держав та соціальний захист: екскурс в минуле та майбутнє. Вісник ЖДТУ. 2008. № 4(46). С. 71–79.

26. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. THESIS. 1993. Т. 1. № 3. С. 39–49.
27. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. THESIS. 1993. Т. 1. № 3. С. 16–38.
28. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса; под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999. Т. 1. 356 с.
29. Меркулова Т.В. Институт налога. Харьков, 2006. 224 с.
30. Coleman J. Капитал социальный и человеческий. Общественные науки и современность. 2001. №. 3. С. 121–139.
31. Fukuyama F. Social capital and the global economy. Foreign Affairs. 1995. № 74. С. 52–58.
32. Герасіна Л.М. Консенсус як стратегія примирення в політико-правових конфліктах. Український соціум. 2006. № 6. С. 17–24.
33. Аронов И.З., Максимова О.В., Зажигалкин А.В. Исследование времени достижения консенсуса в работе технических комитетов по стандартизации на основе регулярных марковских цепей. Компьютерные исследования и моделирование. 2015. Т. 7. №. 4. С. 941–950.
34. DeGroot M.H. Reaching a consensus. Journal of the American Statistical Association. 1974. Т. 69. №. 345. P. 118–121.

КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: ЧТО НОВОГО ВНОСИТ ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД?

Аннотация. Статья посвящена вопросам развития концептуальных положений социально ориентированной экономики с учетом поведенческого подхода. Рассмотрены следующие вопросы: обзор моделей социализации экономики; допущение поведенческой экономики и изменение модели экономического агента; имплементация поведенческих предположений в концептуальную базу социально ориентированной экономики. Выделены общие аспекты концепций социализации экономики: эффективный рынок и роль государства в обеспечении социальных гарантий и защиты. Обосновано дополнение этих положений следующими предположениями: поведенческими предпосылками, в частности ограниченной рациональностью, оппортунизмом, инерционностью поведения экономических агентов; социальным капиталом как важнейшим ресурсом развития; возможностью достижения социального консенсуса. Поведенческая экономика предлагает смену традиционной модели homo economicus, отходит от принципа рациональности в поведении людей и вводит в экономический анализ психологические и другие «неэкономические» факторы индивидов. Предложенная система предположений является более адекватной современным условиям развития экономики и общества, благодаря чему может быть продуктивной основой для разработки социально-экономической политики Украины.

Ключевые слова: поведенческий подход, социально ориентированная экономика, концепции социализации экономики, поведенческая экономика.

CONCEPTS OF ECONOMY SOCIALIZATION: WHAT NEW BRINGS THE BEHAVIORAL APPROACH?

Summary. The article is devoted to develop the conceptual provisions of a socially oriented economy taking into account the behavioral approach. The article deals with the following issues: an overview of socialization models of economy; assumptions of behavioral economy and change of economic agent model; implementation of behavioral assumptions into the conceptual framework of a socially oriented economy. Common aspects of the concepts of socialization of the economy are defined: effective market and the role of the state in provision of social guarantees and protection. The addition of these concepts is substantiated by the following assumptions: behavioral preconditions, in particular, limited rationality, opportunism, inertia of behavior of economic agents; social capital as the most important development resource; possibility of achieving social consensus. Behavioral economy offers a change of the traditional “homo economicus” model, standing aside from rationality principle in people's behavior. It involves psychological and other “non-economic” factors of individuals into economic analysis. The proposed system of assumptions is more adequate to modern conditions of economic and social development that can be a productive basis for the development of socio-economic policy of Ukraine.

Key words: behavioral approach, socially-oriented economy, concepts of socialization of economy, behavioral economics.

Гринько П. О.
аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємства
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Grinko P. O.
Postgraduate Student of Department
of Economics and Enterprise Property Valuation
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У роботі розглянуто теоретико-методологічне забезпечення формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства. Викладено принципи, вимоги, що висуваються до системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства, функції діагностики, які реалізуються завдяки цій системі, структурні складники ефективності цієї діяльності. Запропоновано склад системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства, частинні показники якої використовують інформацію діючих форм статистичної фінансової та облікової звітності. Рекомендовано логіку етапів формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Ключові слова: експортно-імпортерна діяльність, ефективність, діагностика, система показників, теоретико-методологічне забезпечення, логіка етапів формування.

Вступ та постановка проблеми. Одним з основних показників економічного розвитку країни є перевага експорту товарів над імпортом, а показник інтенсивності цього розвитку залежить від співвідношення обсягів експорту та імпорту протягом означеного періоду часу. Вирішення проблем управління ефективністю експортно-імпоротної діяльності підприємства залишаються актуальними в Україні та вимагають свого негайного вирішення у сучасних умовах. Це підтверджують дані офіційної статистики, згідно з якими експорт товарів у країні в 2017 р. становив 43,3 млрд. дол. США та збільшився на 19,0% проти обсягу 2016 р. та на 13,5% – проти обсягу 2015 р.; імпорт товарів становив 49,6 млрд. дол. та збільшився на 26,4% і на 32,2% відповідно. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 6,3 млрд. дол. (позитивне у 2015 р. – 0,6 млрд. дол.). На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (–10,9 млрд. дол.), механічні машини (–4,0 млрд. дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного, (–3,8 млрд. дол.), пластмаси, полімерні матеріали (–2,0 млрд. дол.), фармацевтична продукція та електричні машини (по –1,6 млрд. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту в 2017 р. становив 0,87 (у 2015 р. – 1,02) [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами управління ефективністю експортно-імпоротної діяльності займалися багато відомих вітчизняних учених, а саме: О.Є. Кузьмін [2], А.А. Мазаракі [3], О.Г. Мельник [3], Т.Н. Мельник [4], Л.І. Піддубна [5], О.В. Шкурупій [6] та ін. Проте до цього часу відсутня єдина думка щодо складу та змісту системи частинних показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. Потребують обґрунтування принципи та вимоги формування системи частинних показників ефективності цієї діяльності, оскільки саме від адекватної системи показників ефективності експортно-імпоротної діяльності залежить об'єктивність її діагностики, а отже, достовірність подальшої оцінки та аналізу цієї діяльності.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічного забезпечення формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства.

Результати дослідження.

Важливість вирішення цієї проблеми зумовлюється як необхідністю об'єктивної діагностики, так і розроблення дієвих інструментів управління ефективністю експортно-імпоротної діяльності. Вчасно розпізнати, ідентифікувати стан ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств можливо на основі діагностики, яка є важливим складником усієї системи управління цією діяльністю. Об'єктивність діагностики зумовлюється технологією її здійснення та інструментальним забезпеченням. Технологію діагностики експортно-імпоротної діяльності рекомендується здійснювати в такій послідовності етапів: 1) обґрунтування набору інструментів діагностики; 2) визначення системи ознак експортно-імпоротної діяльності підприємства, за якими слід здійснювати діагностику; 3) визначення стану діяльності за рівнем даних ознак; 4) порівняння рівнів цих ознак з еталонними значеннями; 5) аналіз та оцінка відхилень досягнутих значень показників від еталонних на основі застосування відповідних інструментів діагностики; 6) встановлення діагнозу, а саме причин відхилень досягнутих значень показників діагностики від еталонних; 7) обґрунтування управлінських заходів усунення причин недопустимих відхилень значень показників; 8) прогнозування тенденцій змін значень показників експортно-імпоротної діяльності підприємства; 9) розроблення стратегій ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства та уточнення заходів щодо її реалізації [7]. Першим важливим етапом діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства є обґрунтування набору інструментів діагностики. Визначальне місце в інструментах діагностики займає система показників, яка дає змогу ідентифікувати стан ознак ефективності експортно-імпоротної діяльності та провести експрес-діагностику. Саме показником є виражена числом характеристика певної властивості економічного об'єкта, процесу чи рішення [8; 9]. Вимірювання величин об'єктів в економіці здійснюється завдяки показникам. Показники мають функції: пізнавальну, управлінську, контролюючу, стимулюючу. У пізнавальній функції виокремлюється інформаційна. Проте слід мати на увазі, що статистичний показ-

ник певною мірою наближено, неточно та суб'єктивно відображає суспільні ознаки об'єктів в економіці, що пояснюється присутністю, залежністю від суб'єкта, тобто особи, що організовує вимірювання, збирання та передавання інформації, незважаючи на те що існують офіційні інститути статистики, функціями яких є спостереження та контроль над методами обліку, розрахунку статистичної величини та її форми – статистичного показника. Відомо, що показники розвитку міжнародної торгівлі вітчизняні науковці компонують у такі групи: обсягові (абсолютні), результативні, структурні, інтенсивності, показники ефективності, динаміки та зіставлення [2–9].

Фахівці з проблем зовнішньоекономічної діяльності, а саме О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, І.А. Артеменко, під час аналізу її ефективності рекомендують керуватися методикою, яка передбачає: а) загальний аналіз дохідності підприємства за рахунок цієї діяльності; 2) аналіз виконавця зобов'язань за зовнішньоекономічними операціями; в) аналіз ефективності віддачі на кошти, вкладені в експортні операції; г) аналіз ефективності імпорتنних операцій, зокрема у разі їх здійснення на умовах використання кредиту [6]. Розглядаючи проблему показників зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств, А.М. Яковлев вважає доцільним визначати показники ефективності підприємства, що самостійно здійснює зовнішню торгівлю, порівняно з ефективністю підприємства, що реалізує продукцію через державні органи, а також ефект, який отримує бюджет держави під час реалізації продукції підприємством безпосередньо іноземному споживачу, ефект фірми-посередника, яка реалізує продукцію підприємства на закордонному ринку, коефіцієнт кредитного впливу на результати експортно-імпоротної діяльності [10].

П.С. Попович рекомендує аналіз зовнішньоекономічної діяльності здійснювати за складниками: якості виконання контрактних зобов'язань із закордонними партнерами; динаміки експорту (імпорту) товарів і послуг; накладних витрат щодо експорту й імпорту товарів; ефективності експорту (імпорту) товарів [11, с. 546–576]. А.Г. Дем'яненко пропонує для комплексного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності використовувати систему показників, структуровану в такій ієрархії: показник рівня економічної ефективності ЗЕД підприємства, який визначається на основі доходу та витрат, що розглядаються як показники другого рівня; третій рівень становлять показники: ціна продукції, обсяг реалізації, структура реалізації, собівартість реалізації, транспортні витрати, страхування, податкові платежі [12]. Для оцінювання ефективності ЗЕД О.Г. Мельник пропонує систему індикаторів, до якої входять показники, що визначають: пряий ефект від здійснення експортної діяльності, який відображає у грошових одиницях прибуток, фінансову результативність здійснення експортної діяльності; порівняльний ефект від здійснення експортної діяльності, який відображає абсолютну вигоду підприємства, отриману за рахунок продажу продукції на експорт, а не на внутрішньому ринку; валютну ефективність імпорту; рентабельність реалізації продукції на експорт, що відображає прибутковність експортної операції; рентабельність продукції, призначеної на експорт, що відображає прибутковність виготовлення експортоорієнтованої продукції; порівняльний ефект від здійснення імпоротної діяльності, який відображає абсолютну вигоду підприємства, отриману за рахунок купівлі продукції за кордоном, а не на внутрішньому ринку; валютну ефективність імпорту; рентабельність імпорту продукції, що відображає відносну прибутковність імпоротної операції; коефіцієнт відносної ефективності імпорту [4]. Л.М. Малирець та Г.В. Моргун вважають,

що стратегічний контролінг експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства слід здійснювати за системою показників, що містить такі складники: зовнішньоторговельна ефективність (експортна квота, імпортна квота, експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку, вигідність експорту, частка внутрішнього ринку); виробнича ефективність (рентабельність виробництва, продуктивність праці (виробіток на одного працівника), фондovіддача, матеріаломісткість продукції), економічна ефективність (економічна ефективність експорту, економічна ефективність імпорту, прибутковність експортних операцій, рентабельність імпорту), структурна ефективність (темп зміни поставок на експорт, темп зміни імпорту, рівень продуктової диверсифікації експорту), ознаки забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності (ефективність використання активів, темп зміни обсягу продажів, рентабельність основної діяльності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, запаси матеріальних ресурсів, витрати на збут, коефіцієнт плинності персоналу, заохочувальні та компенсаційні виплати, індекс споживчих цін (індекс інфляції)) [13].

Отже, майже всі вчені, які займалися проблемою аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експортно-імпоротної діяльності, одностайні в думці, що така система має бути індикативною, ієрархічною, структурованою, містити частинні показники, а саме: абсолютні і відносні, а також інтегральні показники.

Аналіз спеціальної наукової літератури, де обговорюються проблеми формування систем показників для аналізу об'єктів в економіці, показав доцільність виокремлення таких принципів: принцип тотожності, відповідно до якого між спостережуваним об'єктом і системою діагностики має бути певна тотожність; принцип забезпечення організації діагностики, що визначається єдністю системи підприємства як об'єкта діагностики (реалізація цього принципу вимагає підпорядкованості й зумовленості всіх досліджень загальним економічним процесами на підприємстві, перетворення не окремих сторін, а загалом підприємства як системи); принцип спадкоємності, тобто необхідності максимально використовувати наявну систему спостережень за станом процесів; принцип цілеспрямованості, тобто спрямованості всієї системи діагностики на вирішення конкретних завдань; принцип забезпечення порівняльності інформації за обсягом, якістю, термінами і методами отримання; принцип оперативності та своєчасності інформації; принцип кількісної визначеності інформації [2–13]. А також з урахуванням відомих принципів підготовки фінансової звітності: автономності суб'єкта державного сектору, безперервної діяльності, періодичності, історичної (фактичної) собівартості, нарахування й відповідності доходів та витрат, повного висвітлення, послідовності, обачності, превалювання змісту над формою, єдиного грошового вимірника.

Для повноти реалізації функцій діагностики слід додержуватися вимог, що висуваються до системи показників діагностики, а саме: 1) адекватно, цілісно, концептуально описувати об'єкт; бути ієрархічною, тобто містити показники, що визначають елементарні ознаки, факторні ознаки, складні ознаки; 2) бути багатовимірною; 3) виражати метричні і неметричні величини ознак; 4) бути обмеженою основними, визначальними показниками; 5) містити інформацію, порівняну в просторі та часі. Ці вимоги є загальними, що висуваються під час формування систем показників в економіці.

Під час формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства необхідно мати на увазі, що завдяки цій системі

реалізуються як функції діагностики (ідентифікація, оцінювання та аналіз стану, прогнозування розвитку, формування рекомендацій усунення проблем, розроблення мір щодо підтримки задовільного рівня розвитку), так і відображається зміст ефективності цієї діяльності (ефективність експортної діяльності, ефективність імпоротної діяльності, загальний аналіз дохідності підприємства за рахунок експортно-імпоротної діяльності). Отже, теоретичний зміст системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства має складатися з принципів їх формування, вимог, які слід дотримуватися, переліку функцій діагностики, що реалізуються завдяки цій системі, та відображати відповідні структурні складники ефективності цієї діяльності, що наведено в табл. 1.

На основі аналізу рекомендацій учених та практиків щодо доцільності включення того чи іншого показника до системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства, який ґрунтувався на відносній частоті рекомендацій не меншій 0,7, до цієї системи слід включити показники ефективності експортної діяльності (показник частки експорту $ЧЕ = \frac{E}{Q_p} \cdot 100\%$, де E – обсяг експорту товарів (тис. грн.); Q_p – обсяг реалізованої продукції (тис. грн.); експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку: $ЕЩ = \frac{E}{Q_e}$, де Q_e – кількість покупців експортної продукції (одиниць); темп зміни поставок на експорт: $ТЗПЕ = \frac{E_t}{E_{t-1}}$, де E_t – обсяг експорту в поточний період (тис. грн.); E_{t-1} – обсяг експорту в попередній період (тис. грн.); рівень продуктової диверсифікації експорту: $ПДЕ = \frac{E_{os}}{E} \cdot 100\%$, де E_{os} – обсяг основного виду експортної продукції, E – обсяг експорту товарів (тис. грн.); економічна ефективність експорту ($ЕЕЕ$): $ЕЕЕ = \frac{ЧВе}{ПВе} \cdot 100\%$, де $ЧВе$ – чиста виручка в іноземній валюті за реалізований товар, переведена у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки (тис. грн.), $ПВе$ – повні витрати підприємства на експорт продукції (тис. грн.); вигідність експорту: $ВЕ = \frac{ЧВе}{Ве} \cdot 100\%$, де $ЧВе$ – чиста виручка в іноземній валюті за реалізований товар, переведена у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки (тис. грн.), $Ве$ – вартість реалізації експортних товарів за внутрішніми цінами (тис. грн.); прибутковість експортних операцій: $ПЕО = \frac{P_e}{Q_{ce}}$, де $P_e = ЧВе - ПВе$ – прибуток від експортних операцій (тис. грн.), $ЧВе$ – чиста виручка в іноземній валюті за реалізований товар, пере-

ведена у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки (тис. грн.), $ПВе$ – повні витрати підприємства на експорт продукції (тис. грн.), Q_{ce} – кількість угод експортних поставок (одиниць)); показники ефективності імпоротної діяльності (частка імпорту):

$ЧИ = \frac{I}{Q_p} \cdot 100\%$, де I – обсяг імпорту товарів (тис. грн.); темп зміни імпорту: $ТЗПІ = \frac{I_t}{I_{t-1}}$, де I_t – обсяг імпорту в

пото-чний період (тис. грн.), I_{t-1} – обсяг імпорту в попередній період (тис. грн.); економічна ефективність імпорту:

$ЕЕІ = \frac{Ві}{ПВі} \cdot 100\%$, де $Ві$ – вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку (тис. грн.), $ПВі$ – витрати підприємства на придбання імпоротної продукції (тис. грн.); рентабельність імпорту:

$РІ = \frac{Ві - ПВі}{ПВі} \cdot 100\%$, де $Ві$ – вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку (тис. грн.), $ПВі$ – витрати підприємства на придбання імпоротної продукції (тис. грн.). Цю систему показників слід доповнити показниками дохідності підприємства за рахунок його експортно-імпоротної діяльності.

Статистичною базою визначення пропонованої системи показників є форми фінансової та статистичної звітності промислового підприємства, а також даних первинної облікової документації та зведених відомостей управлінського обліку, а саме: Форма № 1 «Баланс підприємства» (для даних про величину і структуру активу та пасиву підприємства, грошові кошти та їх еквіваленти в іноземній валюті тощо); Форма № 4 «Звіт про власний капітал» (розкриває інформацію про зміни у складі власного капіталу); Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» (відображає рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності); Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (відображаються операції зі збільшення або зменшення доходів та/або витрат суб'єкта державного сектору та бюджету (у тому числі частка інвестора в результатах діяльності об'єкта інвестування) за звітний період); Звіт про взаємозв'язки підприємства з прямими іноземними інвестиціями в межах відносин прямого інвестування Форма № 11-зез (ВПІ) (річна); Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митне декларування. Форма № 5-ЗЕЗ (місячна), де міститься інформація про товари, що експортувалися чи імпортувалися підприємством й які не проходили митного декларування відповідно до п. 2.2 Інструкції щодо порядку складання звіту за формою № 5-ЗЕЗ.

Статистичною базою визначення пропонованої системи показників є форми фінансової та статистичної звітності промислового підприємства, а також даних первинної облікової документації та зведених відомостей управлінського обліку, а саме: Форма № 1 «Баланс підприємства» (для даних про величину і структуру активу та пасиву підприємства, грошові кошти та їх еквіваленти в іноземній валюті тощо); Форма № 4 «Звіт про власний капітал» (розкриває інформацію про зміни у складі власного капіталу); Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» (відображає рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності); Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (відображаються операції зі збільшення або зменшення доходів та/або витрат суб'єкта державного сектору та бюджету (у тому числі частка інвестора в результатах діяльності об'єкта інвестування) за звітний період); Звіт про взаємозв'язки підприємства з прямими іноземними інвестиціями в межах відносин прямого інвестування Форма № 11-зез (ВПІ) (річна); Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митне декларування. Форма № 5-ЗЕЗ (місячна), де міститься інформація про товари, що експортувалися чи імпортувалися підприємством й які не проходили митного декларування відповідно до п. 2.2 Інструкції щодо порядку складання звіту за формою № 5-ЗЕЗ.

Висновки. Таким чином, дієвість та функціональна реалізованість системи показників ефективності ек-

Таблиця 1

Методологічне забезпечення формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства

Принципи формування	Вимоги, що висуваються до системи показників	Функції діагностики, що реалізуються завдяки системі показників	Структурні складники ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства
тотожності; забезпечення організації діагностики; спадкоємності; цілеспрямованості; забезпечення порівняності інформації; оперативності та своєчасності інформації; кількісної визначеності інформації	адекватно, цілісно, концептуально описувати об'єкт; бути ієрархічною, багатовимірною; виражатися метричними і неметричними величинами ознак; бути обмеженою; містити інформацію, порівняну в просторі та часі	ідентифікація; оцінювання та аналіз стану; прогнозування розвитку; формування рекомендацій усунення проблем; розроблення мір щодо підтримки задовільного рівня розвитку	ефективність експортної діяльності; ефективність імпоротної діяльності; загальний аналіз дохідності підприємства за рахунок експортно-імпоротної діяльності

портно-імпортою діяльності промислового підприємства зумовлюються її відповідним теоретико-методологічним забезпеченням, до складу якого рекомендується включити відповідні принципи формування, вимоги, функції діагностики, що реалізуються завдяки цій системі показників, та структурні складники ефективності експортно-імпортою діяльності підприємства. Сам процес формування системи показників ефективності експортно-імпортою діяльності промислового підприємства слід здійснювати

технологічно в такій послідовності етапів: 1) уточнення змісту діагностики ефективності експортно-імпортою діяльності промислового підприємства; 2) визначення ознак ефективності цієї діяльності; 3) обчислення системи частинних показників ефективності експортно-імпортою діяльності промислового підприємства для її діагностики за інформацією з діючих форм звітності; 4) перевірка на відповідність системи частинних показників принципам та вимогам її формування.

Список використаних джерел:

1. Публікації документів Державної служби статистики України. Зовнішня торгівля України товарами та послугами. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності / О.Є. Кузьмін, А.О. Босак, Р.З. Дармиць. Львів: Львівська політехніка, 2009. 324 с.
3. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія. К.: КНТЕУ, 2010. 470 с.
4. Мельник О.Г., Нагірна М.Я. Концептуальні засади здійснення етіологічної діагностики експортно-імпортою діяльності підприємств. Бізнес Інформ. 2014. № 6. С. 222–227.
5. Піддубна Л.І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2011. 400 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, І.А. Артеменко та ін. К.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
7. Гринько П.О. Змістовне наповнення діагностики експортно-імпортою діяльності підприємства». Матеріали Міжнародної наукової конференції «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця»: тези доповідей (1–2 червня 2017 р.). Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. С. 61–64.
8. Економіко-математичні моделі в діагностиці ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства: монографія / Л.М. Малярець, Л.О. Норік, А.В. Жуков. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 232 с.
9. Бараннік І.О. Система показників як основний інструмент моніторингу експортно-імпортою потенціалу підприємства. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні підсумки 2016 року: досягнення, тенденції та перспективи». Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2016. С. 59–62.
10. Яковлев А.І. Удосконалення методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Фінанси України. 1998. № 9. С. 28–34.
11. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник; 3-є вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 630 с.
12. Дем'яненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности ВЭД предприятия. Економіка. Право. Фінанси. 2005. № 2. С. 22–28.
13. Малярець Л.М., Моргун Г.В. Аналіз ефективності експортно-імпортою діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу. Бізнес Інформ. 2015. № 1. С. 165–171.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В работе рассмотрено теоретико-методологическое обеспечение формирования системы показателей диагностики эффективности экспортно-импортной деятельности промышленного предприятия. Обоснованы принципы, требования, предъявляемые к системе показателей диагностики эффективности экспортно-импортной деятельности промышленного предприятия, функции диагностики, которые реализуются благодаря этой системе, структурные составляющие эффективности этой деятельности. Предложена система показателей диагностики эффективности экспортно-импортной деятельности промышленного предприятия, частные показатели которой используют информацию действующих форм статистической финансовой и учетной отчетности. Рекомендуется логика этапов формирования системы показателей диагностики эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия.

Ключевые слова: экспортно-импортная деятельность, эффективность, диагностика, система показателей, теоретико-методологическое обеспечение, логика этапов формирования.

FORMATION OF THE SYSTEM OF DIAGNOSTIC INDICATORS EFFICIENCY OF EXPORT-IMPORT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Summary. The theoretical and methodological support for the formation of a system of indicators of the diagnosis of the effectiveness of the export-import activity of an industrial enterprise is considered in the paper. The article also substantiates the principles, requirements for the system of indicators of the diagnosis of the effectiveness of the export-import activity of an industrial enterprise, the functions of diagnosis, which are realized through this system, the structural components of the effectiveness of this activity. The proposed system of indicators for the diagnosis of the effectiveness of the export-import activity of an industrial enterprise, the partial indicators of which use the information of existing forms of statistical financial and accounting reporting. The logic of the stages of the formation of a system of indicators for the diagnosis of the efficiency of the export-import activity of the enterprise is recommended.

Key words: export-import activity, efficiency, diagnostic-ka, system of indicators, theoretical and methodological support, logic of stages of formation.

Громова Т. М.
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри економічної теорії
Національного університету державної фіскальної служби України

Hromova T. M.
candidate of economic sciences, associate professor;
associate professor of Department Economic Theory
National University State Tax Service of Ukraine

СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОВАРНОГО РИНКУ

Анотація. У роботі розглянуто суперечності розвитку товарного ринку за сучасних умов та розкрито його класифікацію, яка дає чітку характеристику його функціонування. Визначено вплив основних економічних показників, що впливають на стан функціонування товарного ринку. Проаналізовано соціально-економічну роль внутрішнього ринку і внутрішньої торгівлі в умовах сучасних дисбалансів між виробництвом і споживанням. Доведено значимість функціонування товарного ринку за умов закритого та відкритого товарних секторів, а також визначено основні його сегменти. Зазначено, що товарний ринок являє собою сферу товарного обміну на основі процесу купівлі-продажу товарів, де основними параметрами виступають пропозиція продавців, попит покупців та ринкова ціна.

Ключові слова: товарний ринок, внутрішній ринок, торгівля, попит, пропозиція, ціна, виробництво, споживання.

Вступ та постановка проблеми. Товарний ринок посідає важливе місце в розвитку економічних відносин держави, як внутрішніх, так і зовнішніх. Саме він є первинною формою ринку, яка поєднує у собі два компоненти: споживчий ринок та ринок засобів виробництва. Основним механізмом товарного ринку є торгівля з усіма своїми проявами на економічному просторі. Суб'єктами товарного ринку виступають продавці і покупці. До продавців слід відносити виробників, торговельних посередників, різні державні та громадські установи, населення. Покупцями ж виступають кінцеві масові споживачі товару, виробничі споживачі, торговельні посередники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики суперечностей та тенденції розвитку товарного ринку, його ролі в забезпеченні економічного зростання присвячено праці відомих науковців, серед яких – А. Мазаракі [1], Лагутін [2], В. Базилевич [3], К. Кривенко [4] та ін. Дослідники акцентують увагу на особливій ролі внутрішнього товарного ринку для довгострокової економічної та фінансової стабілізації України в сучасних умовах розвитку світової економіки.

Водночас аналіз останніх наукових досліджень, незважаючи велику кількість праць та враховуючи стрімкий розвиток товарного ринку, відображає необхідність його постійного дослідження. Також невіршеними залишаються проблеми наукового розуміння сучасного етапу розвитку товарного ринку в контексті його суперечностей. Це дає підставу стверджувати про актуальність обраної теми.

Метою статті є ґрунтовне вивчення сутності, передумов виникнення, суперечностей та тенденцій розвитку товарного ринку. Методологічну основу дослідження становлять метод наукової абстракції, діалектичний метод, а також методи аналізу та синтезу.

Відповідно до поставленої мети, у статті вирішуються такі завдання, як: розкриття сутності товарного ринку в його суперечностях та тенденціях розвитку; розкриття класифікації товарного ринку; визначення економічних показників функціонування товарного ринку; дослідження суперечності та дисбалансів між виробництвом і споживанням.

Результати дослідження.

Розвиток товарного виробництва залежить від закону діалектики про суперечності, який утілений у товарі, між конкретною та абстрактною працею, де конкретна праця утворює споживну вартість товару, а абстрактна – вартість. Саме такі суперечності, що втілені в товарі, є рушійною силою розвитку виробництва, а постійне їх відтворення і розв'язання постають внутрішнім її змістом.

Виробництво незалежно від його суспільної форми є значимою формою існування людства, адже людина завжди виробляє певну продукцію чи то для власного споживання (за натурального господарства), чи для продажу (за товарного виробництва). Виходячи із цього, зрозумілими є економічна значимість тенденції переходу від натурального господарства до товарного виробництва та подальший його розвиток на товарному ринку.

У цьому переході відбувається перетворення споживної вартості у вартість під час реалізації товарів на ринку через посередництво ціни, яка виступає грошовим вираженням вартості, втіленої в товарі. Ціна товару містить витрати на його виробництво (сировину, матеріали, робочу силу та ін.) та очікуваний чистий прибуток, тобто вона відображає індивідуальні витрати виробника. Якщо ж на ринку індивідуальні витрати виробника не збігаються із суспільно необхідними, то виробник може не отримати прибуток і навіть мати збитки. А в умовах товарного ринку продукція набуває статусу конкурентоспроможності лише тоді, коли виробник одержує за неї більше, ніж витрачає на її виробництво.

Отже, товарний ринок надає можливість продавцю реалізувати товар, а покупцю – задовольнити свою потребу, придбавши цей товар. Згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції», ринок товару (товарний ринок) – це сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція [5].

Сучасний товарний ринок – це категорія товарного виробництва, яке не обмежується лише рамками національної економіки, а в пошуках збуту власної продукції виходить за національні межі. Він характеризується оптимізацією використання важливих чинників виробництва, спрямованих на створення конкурентних засад у його розвитку [6, с. 115].

Існує досить обширна класифікація товарних ринків, яка дає чітку характеристику їх функціонування. Ми ж зазначимо основних шість її пунктів:

1) За співвідношенням попиту і пропозиції товарні ринки можуть бути такими:

– ринок продавця – це ринок, на якому продавці мають більше влади і де найактивнішими діячами ринку повинні бути покупці. Це дефіцитний ринок, тобто ринок, на якому попит перевищує пропозицію;

– ринок покупця – це ситуація на ринку, за якої обсяг пропозиції товару з боку продавців, що представлені на ринку, перевищує величину попиту на певний товар із боку покупців за діючими цінами. Він передбачає випуск тих товарів, які потенційний споживач буде згоден купити.

2) За рівнем обмеження конкуренції:

– ринок монополії – характеризується наявністю єдиного продавця конкретного товару або виду послуг на ринку, а також неможливістю вступу на ринок інших фірм;

– ринок олігополії – на ньому домінує від двох до десяти фірм, на які припадає половина чи більше загального обсягу продажів продукту. На таких ринках декілька або й усі фірми в довгостроковому періоді одержують значні прибутки, оскільки вхідні бар'єри ускладнюють або унеможливають вхід фірм-новачків на ринок;

– ринок монополістичної конкуренції – це ринок, на якому відносно велике число виробників пропонують подібну, але не ідентичну продукцію, яка диференційована, що є основною рисою цієї моделі. Умови вступу на ринок відносно легкі, йому притаманна нецінова конкуренція;

– ринок досконалої конкуренції – це ринок, на якому завжди утворюється рівновага та панує для однакових продуктів єдина ціна, тому що жоден покупець або продавець у зв'язку зі своїм незначним розміром не може її диктувати.

3) За методами товарного обміну:

– роздрібний ринок – це реалізація товарів покупцям для особистого споживання в обмін на їхні грошові доходи, а також продаж товарів ринкового фонду організаціям і установам для суспільного споживання та задоволення їхніх господарських потреб;

– оптовий ринок – це продаж товарів торговельними підприємствами іншим підприємствам, що використовують ці товари або для подальшої реалізації, або для виробничого споживання як сировину і матеріали, або для матеріального забезпечення господарських потреб.

4) За товарним продуктом:

– ринок товарів – це первинна форма ринку, де здійснюється купівля-продаж предметів споживання та засобів виробництва. Він поділяється на споживчий ринок і ринок засобів виробництва;

– ринок послуг – це важливий складовий елемент структури товарного ринку, який є сегментом ринку предметів споживання. Він включає у себе такі види діяльності, які не створюють новий матеріально-уречевлений продукт, а лише поліпшують його якість;

– ринок капіталу – це частина фінансового ринку, на якому утворюються попит і пропозиція на середньостроковий та довгостроковий позичковий капітал;

– ринок робочої сили – це ринок, на якому об'єктом купівлі-продажу є робоча сила. На ньому визначаються умови найму робочої сили, величина заробітної плати, умови праці, можливість отримання освіти, професійного зростання, гарантії зайнятості.

5) За характером кінцевого використання:

– ринок готової продукції – це ринок, де здійснюється продаж товарів кінцевого використання;

– ринок сировини і матеріалів – це ринок, де здійснюється продаж товарів, які в подальшому потребують обов'язкової обробки та виробництва.

6) За місцем розташування:

– місцевий ринок – це ринок, що розташований у певному місці (території), на якому здійснюється купівля-продаж різних товарів і послуг;

– регіональний ринок – це ринок, який розташований у масштабах одного географічного регіону всередині певної країни та зумовлений адміністративною, кліматичною, транспортною єдністю населених пунктів регіону;

– національний (внутрішній) ринок – це ринок конкретної країни, який інтегрує у собі всі ринки: товарів і послуг, нерухомості, фінансовий, робочої сили, ринки з різним ступенем конкуренції тощо;

– світовий ринок – це сукупність національних ринків, пов'язаних між собою стійкими грошово-кредитними відносинами та ґрунтується на міжнародному поділі праці.

Постійною тенденцією на товарному ринку є розвиток суперечності та дисбалансів між виробництвом і споживанням, який проявляється через ринковий механізм. У зв'язку із цим завданням торгівлі як інфраструктури ринку є виконання функції посередництва між виробництвом і споживанням. До цих функцій належить передусім надання якісних і порівняно недорогих послуг суб'єктам ринку, ніж це було б без неї.

Аналіз дисбалансів між виробництвом і споживанням на основі абсолютизації принципу пріоритету сфери виробництва не може дати належного наукового результату. Дослідження дисбалансів між виробництвом і споживанням передбачає визнання значущості акту продажу (збуту, реалізації) вироблених товарів на ринку. Спрощене розуміння проблеми співвідношення виробництва, ринку (обміну) і споживання (тобто фактичної збалансованості між фазами національного відтворення та їх безперервності) не має перспектив. Слід розрізняти необхідну та достатню умови збалансованості виробництва і споживання. Першою з них є наявність ефективного ринкового механізму, який функціонує на основі відносин ефективної конкуренції між суб'єктами ринку, а другою – наявність ринкової пропозиції товарів відповідно до платоспроможного попиту на них [2].

Отже, дисбаланс між виробництвом і споживанням відіграє значну роль у функціонуванні товарного ринку, де торговельні підприємства намагаються знайти для себе максимально вигідну нішу. Для цього потрібний чіткий маркетинговий хід, на якому здійснюється прогноз конкурентоспроможності даного підприємства.

На першому етапі оцінюють стан макросередовища, яке формує імпорту залежність ринку; на другому – різнобічно оцінюють конкурентне середовище за найвагомими чинниками; згодом оцінюють здатність підприємства до експансії на глобальних (національному, регіональному) товарних ринках. На мікроекономічному рівні наслідки кризи теж залишаються важливим чинником, який стримує розвиток внутрішнього товарного ринку, що виявляється у зниженні рентабельності виконаних робіт/послуг, виникненні нових цінових диспропорцій, низькому рівні конкурентоспроможності, дефіциті коштів, незбалансованості відтворювальних процесів тощо [7]. Кризові явища в економіці країни посилюються на тлі ефекту інформаційної асиметрії разом із транзакційними витратами, що є «дефектами мікроструктури» ринкових взаємодій суб'єктів економічної діяльності, які призводять до неоптимального (нерационального) розміщення ресурсів. Як відомо, асиметричною щодо розподілу інформації називається ситуація, за якої частина

учасників ринку володіє інформацією, якою не володіють інші зацікавлені особи [8].

Стан функціонування товарного ринку можна оцінити на основі таких його економічних показників:

1) Місткість ринку, тобто максимально можливий обсяг товарів, який може бути реалізований на даному ринку, забезпечуючи задоволення потреб покупців у конкретному товарі та потреб продавців у наданні цього товару, враховуючи його вигоду.

2) Функціонування галузевих товарних ринків, які у своїй сукупності утворюють її єдиний товарний ринок країни.

3) Ступінь диверсифікованості товарного ринку, яка відображає ступінь охоплення певного регіону, поселення, враховуючи платоспроможність покупців на конкретний асортимент товарів.

4) Якість товару, що сприяє зацікавленості в купівлі та в післяпродажному сервісі.

5) Конкурентоспроможність товару, яка містить у собі такі властивості, що сприяють підвищенню попиту покупців та вигідну нішу на ринку.

Товарний ринок може функціонувати за умов закритого та відкритого товарних секторів [9]. Закритий сектор товарного ринку – це частина товарного ринку, де продавці і покупці взаємодіють за допомогою відносин, які не носять комерційного характеру. Основні сегменти цього ринку – це внутрішньофірмові постачання (товарообіг між філіями, дочірніми і головними фірмами великих монополій), субпостачання дрібних і середніх формально незалежних фірм, які виступають підрядчиками великих монополій у рамках спеціалізації і кооперації, спеціальна торгівля у формі постачань товарів за програмами допомоги, особливими міжурядовими угодами, зустрічна торгівля, яка охоплює взаємозумовлені експертні операції.

Відкритий сектор товарного ринку – це сукупність сегментів, для яких характерні операції комерційного характеру. До основних сегментів цього ринку належать короткострокові угоди, що укладаються на період до одного-півтора року, оптова і роздрібна торгівля. «Вільний ринок» представлений біржовою торгівлею, ринком «спот», на якому реалізується наявний товар із негайним відвантаженням, «чорним ринком».

Для оцінки стану та перспектив розвитку як товарного ринку, так і економіки держави у цілому доцільним є аналіз показників оптової торгівлі. Інтегральним показником обсягу оптової торгівлі є загальний товарооборот. Він включає у себе оптовий товарооборот, роздрібний товарооборот, оборот від посередницької діяльності та обо-

рот від інших видів діяльності. Також важливою якісною характеристикою товарообороту є його структура, яка являє собою питому вагу окремих видів товарообороту в загальному обсязі.

Для більш детального розуміння стану загального товарообороту в Україні зробимо аналіз статистичних показників оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі країни за останні п'ять років (дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях) [10].

З даних таблиці стає очевидним те, що оптовий товарооборот за аналізований період збільшився на 56,31% (833 917,40 млн. грн.). Причому в його розрізі товарооборот продовольчими товарами збільшився на 63,58% (114 373,2 млн. грн.), а товарооборот непродовольчими товарами – на 54,9% (719 543,9 млн. грн.). Питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва відображає тенденцію до зменшення на 10,6%, причому значну частку в цьому має питома вага продажу непродовольчих товарів – 13,1% порівняно з продовольчими, в яких питома вага продажу становить 5,1%.

Висновки. Товарний ринок являє собою сферу товарного обміну, на основі процесу купівлі-продажу товарів, де основними параметрами виступають пропозиція продавців, попит покупців та ринкова ціна. Завдяки їх дослідженню з усіма причетними до них чинниками відображується чітка картина про суперечності та тенденції розвитку товарного ринку, адже пропозиція продавців утворюється на основі товарів та послуг, які виставлено для реалізації на ринку. Ціна ж пропозиції являє собою максимально низьку ціну, за якою виробник готовий запропонувати максимально можливу кількість своєї продукції в певний проміжок часу за визначених умов. Попит товарного ринку утворюється з платоспроможних потреб споживачів, а ціна є загальним еквівалентом вартості товару. Іноді ціна може суттєво відхилитися від вартості товару, причинами такого відхилення можуть бути різні чинники: співвідношення попиту і пропозиції, регулювання цін, обсяг та якість товару тощо. Зв'язок між обсягом товару, що продається, та ціною за його одиницю є стійким і має причинно-наслідковий характер.

Такі особливості прояву параметрів товарного ринку стають основним складником у тенденціях його розвитку та суперечностях, які є невід'ємною рисою сучасної економіки.

Таблиця 1

Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Оптовий товарооборот, млн. грн.	1074753,2	987957,0	1244220,8	1555965,7	1908670,6
у тому числі					
продовольчі товари	199674,1	194669,3	224268,9	252771,0	314047,6
непродовольчі товари	875079,1	793287,7	1019951,9	1303194,7	1594623,0
Питома вага в оптовому товарообороті, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі					
продовольчі товари	18,6	19,7	18,0	16,2	16,5
непродовольчі товари	81,4	80,3	82,0	83,8	83,5
Питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва, %	54,3	48,5	46,9	44,5	43,7
продовольчі товари	71,7	71,4	75,2	76,4	76,8
непродовольчі товари	50,3	42,9	40,7	38,3	37,2

Список використаних джерел:

1. Внутрішня торгівля України / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко та ін.; за заг. ред. д-ра екон наук, проф. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
2. Мазаракі А.А., Лагутін В.Д. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансу між виробництвом і споживанням. Економіка України. 2016. № 4. С. 4–18.
3. Базилевич В.Д., Філюк Г.М. Природні монополії: монографія. К.: Знання, 2006. 367 с. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=S&I21DBN=VFEIR&P21DBN=VFEIR&S21FMT=fullw&S21ALL=%28<%2E>A%3DБАЗИЛЕВИЧ%24<%2E>%29.
4. Кривенко К.Т. Теорія вартості і мінової вартості: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 226 с.
5. Про захист економічної конкуренції: Закон України № 2210-III від 11.01.2001. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/2210-14>.
6. Балабанова Л.В. Оптовая торговля: маркетинг и коммерция. М.: Экономика, 2010. С. 115.
7. Данніков О.В. Процес уточнення стратегічного напрямку маркетингової діяльності господарюючих суб'єктів на вітчизняному та глобальних товарних ринках. Економіка та підприємництво. 2015. Вип. 36. С. 72–82.
8. Діагностика товарного ринку в умовах глобалізації вітчизняного бізнесу / В.П. Пилипчук, О.В. Данніков, І.М. Іваська. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/34874/1/22_132-141.pdf.
9. Товарний ринок. URL: <http://ukr.vipreshebnik.ru/birzhova-diyalnist/2430-tovarnij-rinok.html>.
10. Статистичний щорічник України за 2017 рік. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/sr/sot/sot_u/sot2006_u.htm.

ПРОТИВОРЕЧИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОВАРНОГО РЫНКА

Аннотация. В работе рассмотрены противоречия развития товарного рынка в современных условиях и раскрыта его классификация, которая дает четкую характеристику его функционирования. Определено влияние основных экономических показателей на состояние функционирования товарного рынка. Проанализирована социально-экономическая роль внутреннего рынка и внутренней торговли в условиях современных дисбалансов между производством и потреблением. Доказана важность функционирования товарного рынка в условиях закрытого и открытого товарных секторов, а также определены основные его сегменты. Отмечено, что товарный рынок представляет собой сферу товарного обмена на основе процесса купли-продажи товаров, где основными параметрами являются предложение продавцов, спрос покупателей и рыночная цена.

Ключевые слова: товарный рынок, внутренний рынок, торговля, спрос, предложение, цена, производство, потребление.

CONTRADICTIONS AND PROGRESS OF COMMODITY MARKET TRENDS

Summary. In-process the considered contradictions of commodity market development are at modern terms and his classification that gives clear description of his functioning is exposed. Influence of basic economic indicators that influence on the state of functioning of commodity market is certain. The socio-economic role of internal market and domestic trade is analysed in the conditions of modern disbalances between a production and consumption. Meaningfulness of importance of functioning of commodity market is well-proven at terms closed and open commodity to the sector, and also his basic segments are certain. It is marked that a commodity market shows a soba the sphere of commodity exchange, on the basis of process of purchase-sale of commodities, where suggestion of salespeople, demand of customers and market price, comes forward as basic parameters.

Key words: commodity market, internal market, trade, demand, suggestion, price, production, consumption.

Дергачова В. В.
доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Колешня Я. О.
аспірант кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Dergachova V. V.
Dr of economics, Professor,
Head of management department
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Koleshnia Y. O.
PhD student of management department,
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. Стаття висвітлює основні напрями державної підтримки малого та середнього бізнесу та функції держави як підтримувача розвитку підприємництва, які полягають у наданні не лише фінансової, а й інформаційної підтримки, створенні та підтриманні інституційного забезпечення та інфраструктури. Розглянуто причини неефективної діяльності підприємств, що пов'язані у тому числі з невиваженою державною політикою та відсутністю захисту з боку держави. Описано діючі напрями підтримки малого та середнього бізнесу, у тому числі з урахуванням європейських програм. Державну підтримку малого та середнього бізнесу сьогодні можна вважати недостатньо ефективною, про що свідчать низка прикладів та наслідки незважених рішень влади, що, маючи на меті стабілізацію економіки в державі, завдають відчутний удар по діяльності малого бізнесу і несуть загрозу існуванню значної його частини.

Ключові слова: малий та середній бізнес, державна підтримка малого та середнього бізнесу, фінансова підтримка малого та середнього бізнесу, підтримка розвитку підприємництва.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні малі та середні підприємства (МСП) являють собою стимулятор розвитку економічної системи нашої країни та є важливим елементом, на якому спирається господарська система. Це проявляється передусім у великій чисельності суб'єктів МСП та постійному її зростанню, а також у великій частці зайнятості населення держави саме у цьому секторі. Проте поряд із тим підприємці сьогодні у своїй діяльності стикаються з великою кількістю труднощів та проблем, вирішувати які вони змушені самостійно, не маючи достатньої підтримки з боку держави. Проте роль малого та середнього бізнесу для України дуже складно переоцінити, а тому вкрай важливо надавати необхідну підтримку даному сектору бізнесу. Особливо гостро це питання постає у сьогоднішніх складних соціально-економічних умовах, коли високий рівень нестабільності не лише в економіці, а й в законодавчому, політичному, геополітичному полі ще більше загострює проблему не лише прибутковості, а й виживання МСП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державної підтримки МСП розглядаються передусім на рівні органів державної влади, котрі формують програми розвитку підприємництва в Україні. Досить широкого поширення це питання набуло й серед науковців, таких як Ю.А. Авксентьева, Н.І. Галан, З. Варналій, О. Кужель та ін. Проте оцінка її ефективності з урахуванням сучасних тенденцій та останніх подій не є повною.

Відкритим залишаються питання оцінки стану державної підтримки МСП в умовах загострення соціально-політичної кризи та курсу на євроінтеграцію та її ролі й

значення з урахуванням сьогоднішніх проблем. В останній час непряма державна підтримка зазнала значних змін і потребує її оцінки та критики.

Метою статті є дослідження напрямів державної підтримки суб'єктів МСП та аналіз стану цієї підтримки з урахуванням сьогоднішніх реалій господарювання.

Результати дослідження.

Нині на малих та середніх підприємствах в Україні зайнято більше 50% працюючих (табл. 1), причому статистика за останні кілька років коливається.

Незважаючи на те що частка малого та середнього бізнесу в Україні становить більше 96%, на цих підприємствах зайнято лише близько 59–61% працюючих, тоді як в Японії, наприклад, цей показник наближається до 80%, а в більшості європейських країн знаходиться на рівні 50–70%.

Тоді як чисельність великих підприємств у 2014 р. різко впала у зв'язку з кризовими явищами, чисельність малого і середнього бізнесу продовжила зростання. Це свідчить про здатність МСП до розвитку навіть у складних умовах господарювання та говорить про те, що саме ці суб'єкти господарювання становлять основу зростання в нелегкі для економіки нашої держави часи.

Позитивні тенденції погіршуються тим фактом, що багато мікропідприємств є «пустишками»: власники або зупинили господарську діяльність, або здійснюють діяльність нерегулярно, або є найманими працівниками в компанії, що комплектує штат шляхом укладення договорів із фізичними особами – підприємцями для оптимізації податкового навантаження. Після запровадження

Кількість зайнятих працівників на підприємствах за їх розмірами за 2012–2016 рр.*

	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	Тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих	Тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих	Тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих	Тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих	Тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих
Великі підприємства	621,2	40,6	622,9	40,7	582,8	38,3	531,1	37,9	727,5	45,2
Малі, середні та мікро-підприємства	907,9	59,4	905,9	59,3	939,0	61,7	870,5	62,1	883,8	54,8
Всього, осіб	1528999		1528700		1521840		1401672		1611294	

* Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ.

Джерело: складено автором на основі [1]

обов'язкової сплати єдиного податку незалежно від прибутковості (або взагалі наявності діяльності) підприємствами, що знаходяться на I та II групах оподаткування, статистика неактивних підприємств почала відображати більш реальний стан речей, однак багато підприємств пішли «у тінь».

Незважаючи на високу здатність до виживання і розвитку в складних умовах господарювання, малий та середній бізнес на 35% є збитковим: за статистичними даними, позитивні фінансові результати до оподаткування мають лише 62–65% підприємств.

Причин цього багато:

- невиважена державна політика та відсутність чітких програм підтримки МСП, що негативно впливає на можливість зовнішнього фінансування суб'єктів господарювання;

- складність доступу до фінансових ресурсів, що ускладнює розширення діяльності чи модернізацію;

- високий пріоритет експортоорієнтованих галузей, у зв'язку з чим навіть перспективні напрями діяльності можуть залишатися без уваги й так і не вийти на більш широкий рівень;

- застаріла матеріально-технічна база, що, незважаючи на високий рівень ініціативності та здатності до інноваційного розвитку, гальмує розвиток малого і середнього бізнесу. Водночас складність доступу до фінансових ресурсів знижує темпи впровадження інноваційних ідей у життя (внаслідок чого відбувається також і відтік таких ідей за кордон, де вони знаходять підтримку інвесторів);

- висока частка сировини в структурі експорту (чорні метали, зернові культури), внаслідок чого гальмується стимулювання виробничих галузей, що робить їх неперспективними для малого бізнесу (більша частина МСП – це суб'єкти господарювання, зайняті в торгівлі);

- великий рівень податкового навантаження на малий та середній бізнес, що стимулює розвиток тіньової економіки та намагання оптимізувати податкове навантаження (у тому числі відносно законними методами, наприклад оформлення працівників як фізичних осіб – підприємців, у зв'язку з чим чуттєво знижується розмір сплаченого за результатами діяльності податку);

- високий ступінь регуляції та наявність багатьох бюрократичних перепон як для започаткування бізнесу (52-е місце зі 189), так і для його ведення (76-е місце зі 190) [2].

Усі ці проблеми можуть бути вирішені лише з безпосередньою участю держави не як стороннього споглядача, а як активного учасника господарських відносин. Навіть

влада висловлює думку, що «сьогодні реалії державної підтримки такі, що навіть народні депутати заявляють, що головним завданням держави є не заважати бізнесу розвиватися» [3]. Дійсно, введення додаткового митного тарифу в розмірі 5–10% для різних груп товарів ударило не лише по споживачах, а й по підприємцях, особливо залежних від імпортової сировини та комплектуючих. У нинішніх умовах, коли конкурентоспроможність вітчизняного продукту на зовнішньому ринку (а відповідно, і конкурентоспроможність бізнесу) є дуже низькою, навіть такий позитивний у цілому крок, як вступ до Зони вільної торгівлі (з 1 січня 2016 р.) може стати серйозним викликом і для малого бізнесу. Найбільші прибутки очікуються в агропромисловому секторі та в легкій промисловості, тоді як важке машинобудування та високотехнологічні галузі можуть зазнати збитків від зростання конкуренції з більш дешевим і якісним європейським продуктом [4]. Відсутність швидкого доступу до технологічних та фінансових ресурсів для МСП може викликати гальмування у технологічній перебудові, яка необхідна, щоб відповідати не лише рівню якості імпортованої продукції, а й європейським нормам, стандартам та умовам, які теж набули чинності з 1 січня 2016 р. Будь-яка затримка в сучасних динамічних умовах може спричинити втрати позицій та навіть банкрутство підприємства, особливо фінансово не захищеного (адже мало хто із суб'єктів МСП має відчутні фінансові резерви).

Проте позиція держави лише як стороннього споглядача сьогодні не є методом підтримки бізнесу. На думку деяких науковців, функції держави як підтримувача процесу розвитку підприємства полягають у:

- 1) професійній підготовці підприємницьких кадрів [5]. Особливо гостро сьогодні постає питання підготовки спеціалістів-практиків, які пройшли навчання та підготовку не лише на теоретичному рівні, а й шляхом практичного використання набутих знань та вмінь;

- 2) фінансовій підтримці МСП [5];

- 3) створенні та підтримці підприємницької інфраструктури [5]: надання підприємцям різного типу інформації (переважно маркетингової), створення різного роду консультаційних центрів тощо;

- 4) створенні адекватної та зрозумілої підприємцям системи законодавчого забезпечення, стабільності законодавчої бази;

- 5) створенні та підтримці ефективної та прийнятної з погляду підприємців податкової політики.

В Україні підтримка малого та середнього бізнесу здійснюється за трьома головними напрямками: фінан-

сова підтримка (кредити, дотації, гранти; деякі банки, крім фінансової допомоги, пропонують також послуги підтримки підприємництва: касове обслуговування, бухгалтерське обслуговування, навчання тощо); сприяння започаткуванню бізнесу для збільшення рівня зайнятості молодого населення через Державну службу зайнятості; підтримка сільськогосподарських підприємств.

Сьогодні основні функції щодо підтримки малого та середнього підприємництва здійснює Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. У 2016 р. ним було презентовано Стратегію розвитку МСП 2020, відповідно до якої на регіональному рівні розробляються політика та стратегії розвитку регіонів. У 2017 р. Міністерство запустило портал програми Європейського Союзу з підтримки малого та середнього бізнесу в Україні – COSME. Згідно з програмою, для України виділено 900 млн. євро. Програма передбачає полегшення доступу до ринку Євросоюзу та міжнародного ринку, отримання доступу до інформації щодо ведення підприємницької діяльності, навчання та стажування (у тому числі за кордоном), а також конкурси для державних органів влади для поліпшення бізнес-клімату. Для інших країн також передбачається полегшення доступу малого та середнього бізнесу до фінансових ресурсів, однак нині для України цей напрям недоступний.

В Україні самостійні (не в рамках зарубіжних програм) спроби підтримки малого та середнього бізнесу були не завжди позитивними. Прикладом цього є діяльність Українського фонду підтримки підприємництва (УФПП). За даними, представленими у звіті за 2013 рік (пізніших даних Фонд не публікував), у 2012 р. із 7,8 млн. грн. витрат майже половину становили витрати на апарат Фонду; у 2013 р. – теж майже 50% (на тлі скорочення витрат до 3,2 млн. грн. затрати на апарат становили 1,5 млн. грн.). Ураховуючи затрати на розвиток системи фондів підтримки підприємництва (500 тис. грн. у 2012 р. та 15 тис. грн. у 2013 р.), можна говорити, що більшу частину затрат становлять затрати на підтримку функціонування УФПП, що є вкрай неефективним та недопустимим. При цьому на освітні заходи Фонд витратив близько 244 тис. грн. у 2012 р. та 17 тис. грн. у 2013 р. Безпосередньо на фінансово-кредитну підтримку було спрямовано всього 48% затрат у 2012 р. і 54% у 2013 р. [6]. У 2012 р. проведено конкурс бізнес-планів та укладено договори про надання бюджетних коштів, проте більша їх частина (близько 6,4 млн. грн. з 10 млн. грн. затвердженої державної цільової програми) підприємцям так і не була перерахована [6].

Водночас у 2015 р. Державна фінансова інспекція України виявила порушення фінансової дисципліни на суму понад 17 млн. грн. За результатами проведеної ревізії було зроблено висновок, що Фонд не виконує обов'язків із підтримки МСП в Україні [7]. Нині новин чи інформації щодо його діяльності немає, активну діяльність здійснюють регіональні фонди підтримки підприємництва, створені в рамках УФПП, їхня робота активно підтримується зарубіжними фондами, однак і ця діяльність не завжди є результативною: підприємці отримують малі суми, а вартість утримання апарату іноді перевищує фінансову допомогу бізнесу.

Щодо інших напрямів державної підтримки МСБ, то в них теж можна виділити низку проблемних питань. До них сьогодні можна віднести достатньо високий рівень бюрократизації та потреби оформлення великої кількості документів (як на стадії започаткування бізнесу, так і в процесі здійснення підприємницької діяльності), а також зміни умов діяльності, до яких підприємства мають оперативно пристосовуватися.

Навіть проста вимога щодо встановлення касових апаратів для платників єдиного податку в українських реаліях ведення бізнесу може нести негативні наслідки. Перш за все, вартість такого апарату може сягати 13–14 тис. грн., що для суб'єкта мікропідприємництва є досить значною сумою. Голова Державної регуляторної служби України виділила недоліки цієї вимоги [8]:

- створення неконкурентних умов для підприємців із різними обсягами доходів. Підприємці з обсягом реалізації до 2 млн. грн. витратили б на апарат 3–4% доходу, тоді як підприємці з обсягом реалізації до 20 млн. грн. – лише 0,35%. Окрім того, зростає податкове та витратне (обслуговування) навантаження на легальних підприємців, тоді як тінювий бізнес матиме на цьому тлі переваги;

- висока вартість адміністрування та опрацювання звітності Державною фіскальною службою;

- сприяння корупції. Раптові перевірки та ревізії в Україні мають тенденцію закінчуватися «взаємовигідними» результатами;

- потреба в додаткових затратах для підприємців, що внаслідок недостатніх знань змушені будуть наймати бухгалтера (для малого бізнесу це досить відчутна сума).

Нині держава надає активну підтримку малим та середнім підприємствам агропромислового сектору у вигляді [9; 10]:

- бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції;

- часткової (25%) компенсації вартості с/г техніки та обладнання (у 2017 р. загальна сума компенсації становила 134 056,21 тис. грн., її отримали 1 220 підприємств);

- державної підтримки фермерських господарств (поворотна фінансова підтримка для новостворених підприємств), яка надається на конкурсній основі. На 2018 р. передбачено 43 100,0 тис. грн. поворотної фінансової підтримки;

- нової бюджетної програми «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств», затвердженої у рамках Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 рр. На 2018 р. заплановано 6,3 млрд. грн.

Однак практика показує, що питання розподілу чи надання бюджетних коштів в Україні досі не позбавлене елементів корупції та «тінізації».

Враховуючи це, а також той факт, що освіта в Україні досить недосконала щодо підготовки саме підприємців-практиків, можна говорити про те, що держава сьогодні досить часто для МСБ є не помічником, а в кращому разі стороннім споглядачем. У гіршому – заважає його становленню та розвитку.

Висновки. Таким чином, базуючись на проведеному дослідженні, можна сміливо говорити, що хоча МСБ і є відносно незалежним та самостійним у питаннях організації діяльності в складних умовах господарювання та володіє більшою стійкістю до негативних загроз мінливого зовнішнього середовища завдяки простоті організаційної структури та здатності оперативно перебудувати діяльність відповідно до актуальних тенденцій, проте потребує державної підтримки в питаннях, які можна вирішити лише на державному рівні. Це і фінансування, і забезпечення проникнення новітніх технологій у системи малого бізнесу, і формування адекватної, чіткої та зрозумілої бази законодавчо-адміністративної системи, і побудова зваженої податкової політики. При цьому на основі наведених прикладів можна говорити, що держава не просто не надає достатньої прямої

та непрямой підтримки підприємствам, а й подекуди, навпаки, створює додаткові загрози для МСБ. В умовах поглиблення економічної кризи, що особливо загострилася під впливом кризи соціальної та воєнно-політичної, це є недопустимим і створює загрозу одному з най-

більш незахищених учасників господарських відносин. Євроінтеграційні процеси дещо поліпшили картину, з допомогою зарубіжних фондів та європейських програм підприємці мають більше доступу до фінансової, інформаційної чи іншої підтримки.

Список використаних джерел:

1. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2016 році. URL: <http://kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=2560&lang=1>.
2. Рейтинг стран. Doing Business. Оценка бизнес регулирования. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.
3. Кіраль С. Закон про державну підтримку малого та середнього бізнесу не повинен створювати нові бюрократичні бар'єри. URL: <http://samopomich.ua/zakon-pro-derzhavnu-pidtrymku-maloho-ta-serednoho-biznesu-ne-povynen-stvoryuvaty-novi-byurokratychni-bar-jery-kiral/>.
4. Що потрібно знати про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС: сім фактів / OBOZREVATEL.UA. URL: <http://ukr.obozrevatel.com/politics/83019-scho-potribno-znati-pro-zonu-vilnoi-torgivli-mizh-ukrainoyu-ta-es-sim-faktiv.htm>.
5. Прогресивні форми організації підприємницької діяльності. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні. URL: <http://agro.ua.net/economics/documents/category-93/doc-90/>.
6. Український фонд підтримки підприємництва. URL: http://ufpp.gov.ua/about_fund/reports_on_progress.
7. Український фонд підтримки підприємництва допустив порушень на 17 млн грн. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ukrainskiy-fond-podderzhki-predprinimatelstva-1441959161.html>.
8. Ляпіна К. Мікробізнес і касові апарати: друзі чи вороги. URL: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/06/29/548278/>.
9. Підтримка малого і середнього підприємництва на державному рівні. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fd7fb228-3d3c-43d6-a9a5-34eea3e04718&title=PidtrimkaMalogoIserednogoPidprimnitstvaNaDerzhavnomuRivni>.
10. Нова бюджетна програма «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств». URL: <http://zelenopidska.gromada.org.ua/news/13-49-10-22-02-2018/>.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Аннотация. Статья освещает основные направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса и функции государства в поддержке развития предпринимательства, которые заключаются в предоставлении не только финансовой, но и информационной поддержки, создании и поддержании институционального обеспечения и инфраструктуры. Рассмотрены причины неэффективной деятельности предприятий, связанные в том числе и с невзвешенной государственной политикой и отсутствием защиты со стороны государства. Описаны действующие в настоящее время направления поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе и с учетом европейских программ. Государственную поддержку малого и среднего бизнеса на сегодняшний день можно считать недостаточно эффективной, о чем свидетельствуют ряд примеров и последствия необдуманных решений власти, которые, имея целью стабилизацию экономики в государстве, наносят ощутимый удар по деятельности малого бизнеса и несут угрозу существованию значительной его части.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, государственная поддержка малого и среднего бизнеса, финансовая поддержка малого и среднего бизнеса, поддержка развития предпринимательства.

STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE

Summary. The article highlights the main directions of state support for small and medium-sized businesses and the functions of the state as a supporter of business development, which consists in providing not only financial but also information support, creation and maintenance of institutional support and infrastructure. The reasons of ineffective activity of the enterprises, connected with the unbalanced state policy and the lack of protection from the state are also considered. The current directions of support of small and medium-sized businesses, including those taking into account European programs, are described. State support for small and medium-sized businesses today can be considered insufficiently effective, as evidenced by a number of examples and the consequences of ill-considered decisions of the authorities, which, with the aim of stabilizing the economy in the state, have a tangible impact on the activities of small businesses and endanger the existence of a significant part of it.

Key words: small and medium business, state support of small and medium business, financial support of small and medium business, support of entrepreneurship development.

Деркач Т. В.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету*

Чебаненко Д. І.

*магістр
Інституту права, економіки та міжнародних відносин
Міжнародного гуманітарного університету*

Derkach T. V.

*Doctor of Economic Sciences,
Head of the Department of Management
International Humanitarian University*

Chebanenko D. I.

*Master of Institute of Law,
Economics and International Relations International Humanitarian University*

СУЧАСНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Анотація. У статті проаналізовано тенденції світових енергетичних ринків, виконано дослідження поточного стану і спостережуваних трендів розвитку відновлюваної енергетики як на світовому ринку, так і на ринку України. Основну увагу приділено доцільності впровадження ВДЕ з урахуванням необхідності диверсифікації джерел енергії для України.

Ключові слова: відновлювальні джерела енергії, енергетичні ресурси, «зелені» тарифи, альтернативна енергетика, біопаливо, сонячна енергетика, вітроенергетика.

Вступ та постановка проблеми. Зростаючий інтерес до процесів, що відбуваються в енергетичній політиці країн світу, пов'язаний із тим, що набуває прискорення перехід до енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій. Водночас розвиток промисловості вимагає сконцентрованих джерел енергії.

У сучасному світі спостерігається тенденція до нестримного розвитку відновлюваної енергетики, хоча водночас ми бачимо опір із боку тих, хто займається традиційними джерелами енергії.

На сучасному етапі Україна є енергетично залежною країною, тому для зменшення залежності від імпортованих джерел енергії, зокрема від імпорту газу, необхідно розглядати відновлювальну енергетику як один зі шляхів виходу з енергетичної кризи.

Недостатній рівень дослідження стану ринку відновлюваної енергетики України призводить до незацікавленості зарубіжних інвесторів у розвитку цього сектору економіки.

У зв'язку з особливостями функціонування сучасних джерел енергетики, що базуються на використанні, за своєю природою, обмежених запасів, ми вже зараз можемо спостерігати зростання цін на паливно-енергетичні ресурси, що пов'язано з поступовим вичерпанням покладів, а супутнє забруднення навколишнього середовища ставить нас перед необхідністю створення методів більш раціонального та економного їх використання, поступової заміни старих методів виробництва енергетики на альтернативні, відновлювані джерела енергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині проводиться досить багато досліджень у сфері розвитку та впровадження відновлюваної енергетики з погляду технічних, економічних і екологічних аспектів. Великий інтерес викликають праці зарубіжних учених, таких як: С. Азар, Ван ден Брок, В. Дорнбург, Е. Сміт, Б. Фішер, К. Хеймлінк, І. Ансофф, А. Уэйр, С. Робертсон, Е. Захер, Дж. Констант, А. Шнайдер, В. Кушлін.

Дослідженню розвитку відновлюваної енергетики, теоретичним та прикладним напрямкам присвячено

наукові праці вітчизняних учених, а саме: Г. Забарного, П. Васько, О. Гавриша, І. Андрійчука, П. Васько, С. Кудрі, В. Резцова та ін.

Велике значення з методологічного та методичного поглядів мають рекомендації та оглядові доповіді організацій та комітетів ООН, Міжнародного енергетичного агентства, Організації економічного співробітництва і розвитку, Європейської ради з відновлюваної енергетики, Всесвітнього банку, матеріали міжнародних конференцій REnergy 2010, REnergy 2011, MATTEX 2011, Wind Fresh 2011 та ін.

Метою статті є аналіз сучасного стану та трансформації світових енергетичних ринків, систематизація світового досвіду впровадження відновлюваних джерел енергії, дослідження поточного стану і спостережуваних трендів розвитку відновлюваної енергетики як на світовому ринку, так і на ринку України.

Результати дослідження.

Згідно з класичним загально визначенням, відновлювальні джерела енергії (ВДЕ) – це джерела на основі постійно існуючих або періодично виникаючих процесів у природі, а також життєвому циклі рослинного і тваринного світу та життєдіяльності людського суспільства.

Сьогодні, коли міжнародне співтовариство дійшло до чіткого розуміння проблем, пов'язаних із використанням традиційних видів отримання енергії, а також з огляду на необхідність диверсифікації імпортерів набирає обертів розвиток альтернативних джерел енергетики, націлених на задоволення зростаючих потреб населення.

Водночас відбувається зміна технологій як у виробництві палива, так і в споживанні його видів. Усе це відбувається на тлі змін геополітичних та гео економічних процесів.

Під впливом технічного розвитку, а також інших чинників останнім часом спостерігається реструктуризація використання традиційних паливних ресурсів, а також масштабне залучення нових – відновлюваних джерел енергії (ВДЕ – енергії Сонця, вітру, морських припливів, біопалива та ін.).

Особливість розвитку світової енергетики зумовлена накладенням двох процесів: швидкого зростання індустріальної енергетики і споживанням викопного палива в країнах, що розвиваються (насамперед Індія, Китай, країни АТР) та поступового переходу розвинених країн до постіндустріальної енергетики.

Країни ЄС поставили завданням до 2020 р. довести частку ВДЕ у своєму енергобалансі до 20%. У 2015 р. цей показник у середньому по спільноті вже досяг 8,3% (зокрема, у ФРН – 12,5%, Швеції та Іспанії – 11,5%, Італії – близько 10%, а в Данії – 25%). Однак у цілому загальносвітове розширення енергоспоживання (за останнє десятиліття – на 20,2%) наростало передусім завдяки державам, що розвиваються, – на 45% (у тому числі їх лідерам – Китаю, Бразилії та Індії – відповідно на 67%). Водночас на тлі освоєння розвиненими країнами (та їх монополіями) новацій у сфері ефективності енергоспоживання й уповільнення зростання розширювалися способи видобутку традиційних вуглеводнів і залучення альтернативних видів палива [4, с. 19].

Збільшення обсягів споживаної енергетики, отриманої від ВДЕ, пов'язане, з одного боку, зі здешевленням методів її виробництва, а з іншого – зменшенням частки енергії, одержуваної від використання традиційних видів палива, передусім вугілля. Так, у Китаї, що є світовим лідером із видобутку (47,7% світового виробництва), споживання (у 2015 р. – 50%) та імпорту вугілля, імпорт сировини скоротився на 7,9%, а споживання – на 1,6%. У США, що володіють найбільшими світовими запасами вугілля й є лідерами в «чистих вугільних технологіях», його видобуток скоротився на 19%. Великобританія закрила всі свої вугільні шахти за винятком деяких на півночі країни.

Аналіз табл. 1 дає змогу відзначити за період дослідження структурні зрушення, а саме зростання споживання нафти, гідроенергетики. Однак найбільші темпи росту спостерігаються у споживанні ВДЕ (збільшення більш ніж у чотири рази). Споживання газу є стабільним, атомної енергетики – зменшується, а середні темпи приросту споживання вугілля за період 2010–2015 та 2014–2015 рр. змінюються протилежно.

Поновлювані джерела енергії розвиваються швидко, але їхня частка у світовому масштабі становить лише 3%. Згідно з оцінкою агентства Bloomberg, загальний обсяг світових інвестицій у 2011 р. досяг найвищого рівня – 279 млрд. дол. США.

У листопаді 2016 р. у сесії переговорів ООН із кліматичних питань у Марракеші (Марокко) зазначалося, що ВДЕ залишаються найбільш швидкозростаючим сектором електроенергетики і водночас відбувається відтік інвестицій зі сфери викопного палива. Там же відзнача-

лося, що, незважаючи на складну ситуацію у країні, Україна претендує на енергетичне та кліматичне лідерство. За кілька останніх років українська енергетика змінилася до невпізнання. Внаслідок війни, кризи і зростання цін на енергоресурси сильно впало виробництво енергії. Більше уваги стало приділятися зростанню використання відновлюваної енергетики та підвищенню енергоефективності.

Ще в 2009 р. в Україні з'явилося профільне законодавство, введено «зелені» тарифи. Зараз у країні є енергетична стратегія до 2030 р., національні плани дій з енергоефективності та відновлюваної енергетики до 2020 р., формуються кліматична політика і нова енергетична стратегія. Незважаючи на численні проблеми, Україна активно включається у кліматичний процес: вона однією з перших країн ратифікувала Паризьку угоду, активно реалізує зелені енергетичні проекти і ставить перед собою амбітні цілі [5].

Україна отримала статус повноправного члена Міжнародного агентства з відновлюваних джерел енергії (IRENA) 24 лютого 2018 р., що надає можливість скористатися світовим досвідом у галузі відновлюваних джерел енергії, розширити можливості залучення інвестицій та передових технологій у цю сферу, а також ефективних фінансових механізмів реалізації відповідних проектів. Участь України в IRENA буде сприяти доступу країни до пільгових кредитів і отриманню рекомендацій щодо вдосконалення законодавства у сфері відновлюваної енергетики.

Чіткі тенденції збільшення ролі відновлюваної енергетики можна простежити в директивах ЄС, присвячених енергетичному розвитку. Так, під час останнього засідання Європейського Парламенту від 14 червня 2018 р. було досягнуто угоди щодо збільшення рівня використання енергії, отриманої з відновлюваних джерел, до 32% станом на 2030 р. [11]. Слід зауважити, що навіть такий обсяг уважється невеликим між світовими експертами у зв'язку з постійним зниженням ціни електроенергії, отриманої з таких джерел, а також із поточним станом довкілля.

Поновлювані джерела (включно з біопаливом) є найбільш швидкозростаючими способами отримання енергії у світі й відповідальні за третину збільшення обсягів її споживання, незважаючи на те що їхня частка у світовому обороті становить лише 3%. Збільшення обсягів використання відновлюваної енергетики пов'язане із здешевленням методів виробництва і зниженням частки енергії, отриманої з вугільної промисловості, що проходить процес реконструкції у зв'язку з громадським і політичним тиском, націленим на зменшення емісії діоксиду вуглецю.

Табл. 2 дає змогу більш детально оцінити масштаби розвитку та співвідношення основних видів ВДЕ.

Таблиця 1

Споживання первинної енергії у світі за видами паливно-енергетичних ресурсів у 2005, 2010, 2014 і 2015 рр.

Показник /Рік/ Період	Споживання первинної енергії у світі, млн. т н.е.				Середні темпи приросту,%		
	2005	2010	2014	2015	2005–2010 рр.	2010–2015 рр.	2014–2015 рр.
Первинна енергія	10940	12181	13021	13147	2,3	1,6	1,0
Держави ОЕСР	5673	5602	5499	5503	-0,3	-0,4	0,1
Країни, що не входять в ОЕСР	5267	6580	7521	7644	5,0	3,2	1,6
Нафта	3934	4080	4252	4331	0,7	1,6	1,9
Газ	2505	2887	3082	3135	3,0	1,7	1,7
Вугілля	3131	3634	3911	3840	3,2	1,1	-1,8
АЕС	626	626	576	583	0,0	-1,4	1,2
ГЕС	661	784	884	893	3,7	2,8	1,0
ПДЕ	83	170	317	365	21,0	14,8	15,1

Джерело: складно за [4]

Станом на 2016 р. енергія вітру відповідала за найбільшу частину ринку і показала зростання у розмірі 131 ТВт/ч (26%) порівняно з показниками попереднього року; своєю чергою, сонячна енергетика також показала значне збільшення виробництва – на 77 ТВт/ч (23%).

Аналіз табл. 2 свідчить про стабільне зростання споживання і виробництва зеленої енергетики особливо в

країнах – імпортерах енергоресурсів. ЄС, Китай та США відповідають майже за 73% світового виробництва відновлюваної енергетики. Водночас Китай становиться країною-лідером за обсягами виробництва зеленої енергетики, обходячи США на 0,6% [10].

Сьогодні в багатьох регіонах світу і сегментах енергоспоживання сонячна і вітрова енергетика стала цілком

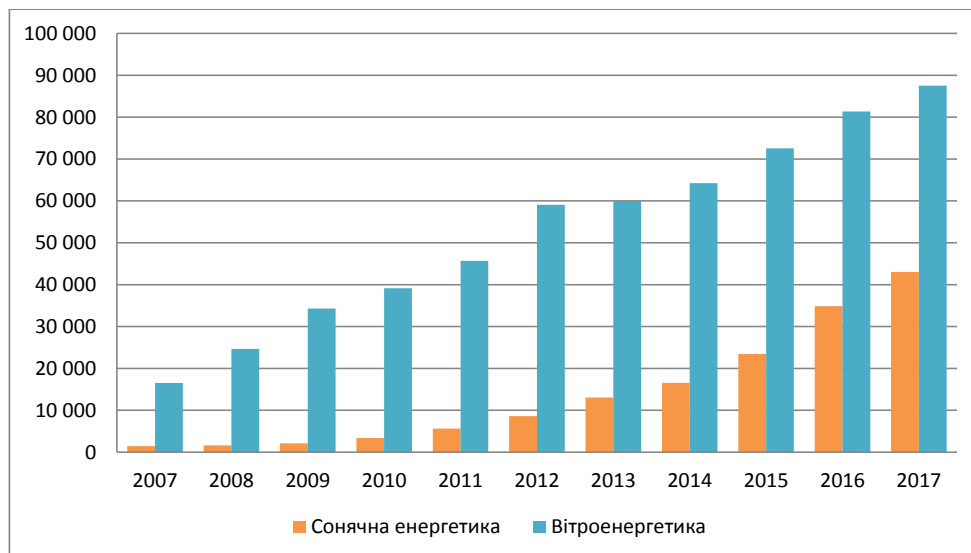


Рис. 1. Встановлена потужність сонячної та вітрової енергетики США (МВт)

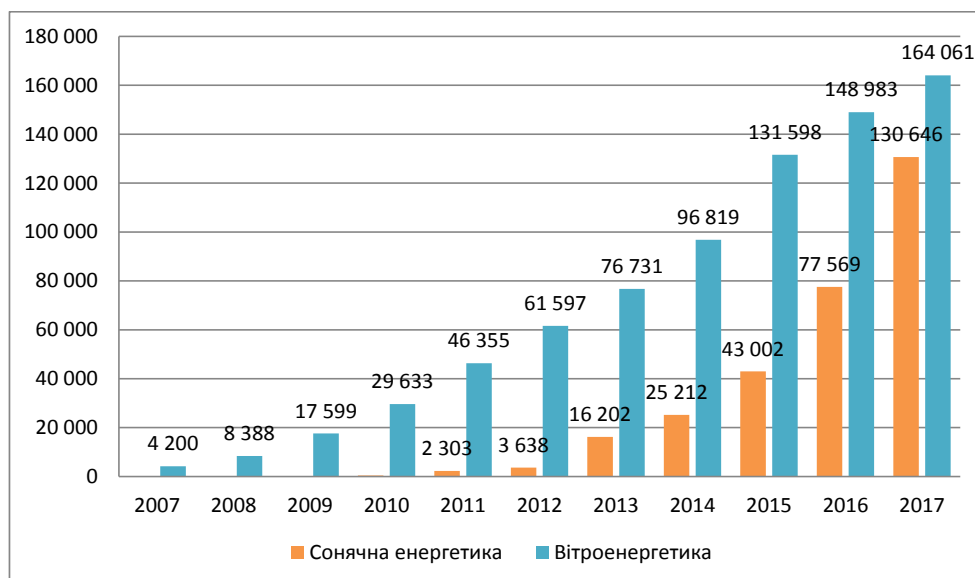


Рис. 2. Встановлена потужність сонячної та вітрової енергетики Китаю (МВт)

Таблиця 2

Споживання енергії за джерелами, 2014–2016 рр.*

Показник / Рік/ Період	2014			2015			2016		
	Сон.	Вітер	Усього ВДЕ	Сон.	Вітер	Усього ВДЕ	Сон.	Вітер	Усього ВДЕ
США	6,6	41,5	64,2	8,9	43,6	71,5	12,8	51,6	83,8
Китай	5,3	35,3	50,8	8,7	42,0	64,4	15,0	54,5	86,1
Україна	0,1	0,3	0,4	0,1	0,2	0,4	0,1	0,2	0,3
ЄС	22,1	56,9	118,0	24,5	68,3	134,6	25,2	68,0	135,6
Світ	44,4	160,5	317,3	58,0	160,5	366,7	75,4	217,1	419,6

*Дані представлені в еквіваленті до мільйону тонн нафти.

Джерело: складено авторами на основі [10]

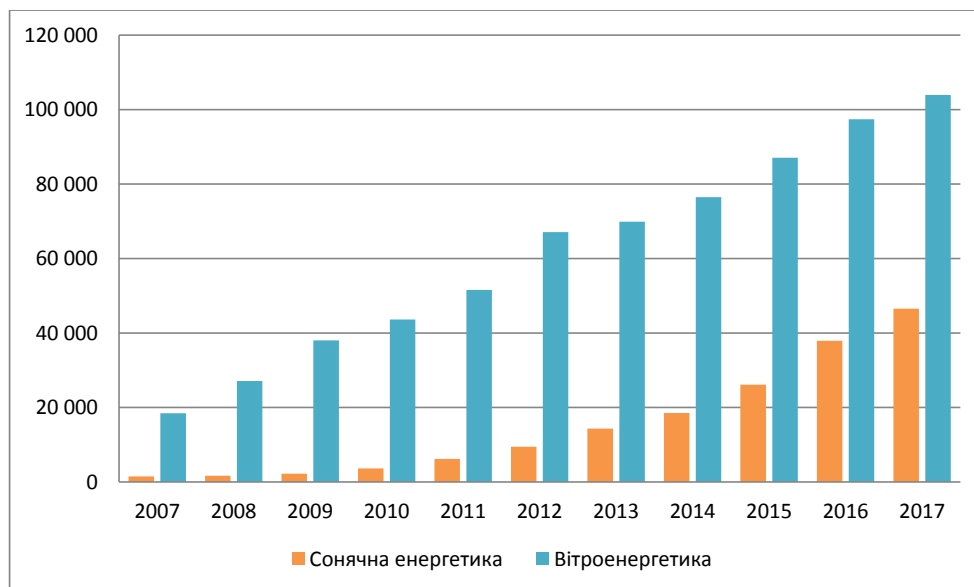


Рис. 3. Встановлена потужність вітрової та сонячної енергетики в Північній Америці (МВт)

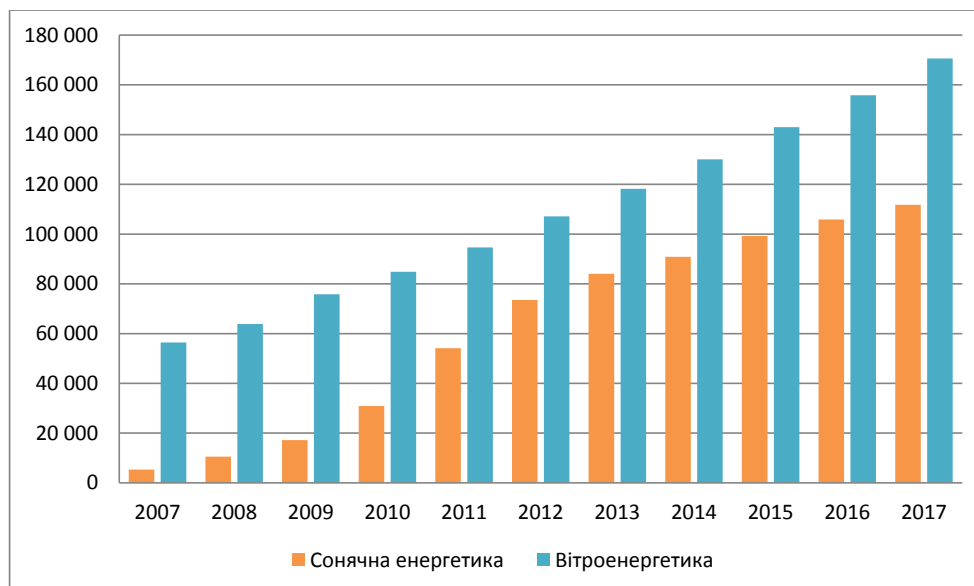


Рис. 4. Встановлена потужність вітрової та сонячної енергетики в Європі (МВт)

конкурентоспроможно порівняно з традиційною енергетикою. Основними причинами є прогрес у технологіях (зниження собівартості, накопичення виробничого досвіду), розширення ринків, зниження вартості в розрахунку на кВт встановленої потужності.

Щодо України, то стагнація розвитку вітчизняних ВДЕ пояснюється такими чинниками, як політична нестабільність, що розпочалася у 2014 р., її результатом стало падіння курсу гривні, постійна загроза ескалації військового конфлікту в східній частині країни, а також анексія Криму – найбільш придатного для розвитку ВДЕ регіону, на території якого багато років функціонували об'єкти СЕС, у тому числі парк «Перово» на 440 тис. панелей, на той час один із найбільших в світі. Загальна потужність СЕС півострова становила 405 МВт, а ВЕС – 88 МВт. Негативно позначилося й зменшення ставки «зеленого» тарифу, що додатково зменшило привабливість викорис-

тання об'єктів ПДЕ малими підприємцями і приватними господарствами.

Незважаючи на наявні проблеми, що гальмують розвиток ВДЕ, Україна твердо націлена на забезпечення енергетичної стабільності шляхом розвитку об'єктів ВДЕ, що зазначено в «Енергетичній стратегії України до 2035 року» [3]. Відповідно до цього документу, частка ВДЕ в системі енергоспоживання України до 2020 р. повинна становити 11%, а до 2035 р. – 20%. Досягнення запланованих обсягів споживання повинен забезпечити «зелений» тариф.

«Зелений» тариф устанавлюється для кожного суб'єкта господарської діяльності, що виробляє електроенергію за допомогою будь-яких видів ВДЕ, і являє собою фіксовану ставку, за якою Україна через державне підприємство «Енергоринок» купує різницю між спожитою та направленою в електромережу енергією (табл. 3).

Тариф розпочав функціонування у 2009 р. і дійсний до 2030 р. У 2015 р. прийнято Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» № 514 VIII [1], що прив'язав «зелений» тариф до євро та дав основу законодавчій базі, націленої на залучення інвестицій.

Ставка тарифу зворотно пропорційна виробничим потужностям, а також відрізняється залежно від типу ВДЕ, найбільший коефіцієнт встановлено для сонячної енергії, водночас ВЕС і МГЕС мають найменші ставки (табл. 2). Станом на 2018 р. електроенергія, вироблена за допомогою промислових СЕС, покупається Україною за ціною 0,15 євро за 1кВт, а приватні господарства, що мають у своєму розпорядженні СЕС потужністю до 30 кВт, продають за ціною 0,18 євро за 1кВт [13].

Завдяки фіксованій ставці «зеленого» тарифу, поєднаній із постійним падінням вартості установки та експлуатації сонячних систем, як ми бачимо на рис. 5, можна розраховувати на зниження часу окупності проектів сонячної енергетики в Україні.

Прогнозованому відкриттю нових СЕС в Україні сприяє високий рівень інсоляції її територій, особливо півдня країни, що за відповідного рівня фінансування дасть змогу конкурувати навіть з європейськими лідерами з виробництва сонячної енергії.

Розглянувши карту, що зображена на рис. 6, можна визначити, що середньорічний рівень сонячного випромінювання у північних частинах країни знаходиться у межах 1200 кВт./год./м.кв., а показники південних і частини центральних областей становлять 1400 кВт./год./м.кв. Максимальна ефективність роботи СЕС припадає на семимісячний період – з квітня до жовтня. Найкращий потенціал для розвитку сонячної енергії (не враховуючи тимчасово окупованих територій) мають Одеська та Вінницька області з найбільшим рівнем інсоляції, що сприяє швидшій окупності інвестиційних проектів.

Сьогодні ринок сонячної енергетики України переважно представлений невеликими підприємствами, що пов'язано з невеликими порівняно з іншими типами ВДЕ бар'єрами входу на ринок, необхідним стартовим капіталом, а також простішою подальшою експлуатацією.

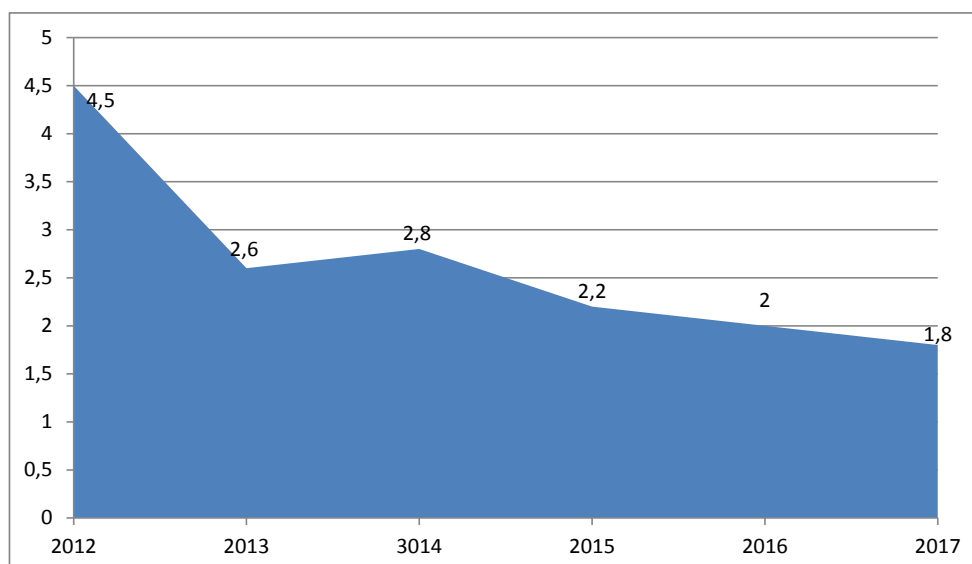


Рис. 5. Динаміка вартості проектів СЕС у світі, млн. дол. США за 1 МВт

Джерело: складено авторами на основі [14]

Таблиця 3

Коефіцієнт «зеленого» тарифу для об'єктів, уведених в експлуатацію

	з 01.01.2016 до 31.12.2016	з 01.01.2017 до 31.12.2019	з 01.01.2020 до 31.12.2024	з 01.01.2025 до 31.12.2029
ВЕС < 600 кВт	1,08	1,08	0,96	0,84
ВЕС 600 – 2000 кВт	1,26	1,26	1,12	0,98
ВЕС > 2000 кВт	1,89	1,89	1,68	1,47
ВЕС < 30 кВт	2,16	2,16	1,94	1,73
Покрівельні СЕС	3,20	3,04	2,74	2,43
Покрівельні СЕС < 30 кВт	3,53	3,36	3,02	2,69
Наземні СЕС < 10 МВт	2,97	2,79	2,51	2,23
Наземні СЕС > 10 МВт	2,97	2,79	2,51	2,23
Мікро ГЕС	3,24	3,24	2,92	2,59
Міні ГЕС	2,59	2,59	2,33	2,07
Малі ГЕС	1,94	1,94	1,75	1,55
Біогаз	2,30	2,30	2,07	1,84
Біомаса	2,30	2,30	2,07	1,84
Геотермальна енергія	2,79	2,79	2,51	2,23

Джерело: складено авторами на основі [2]

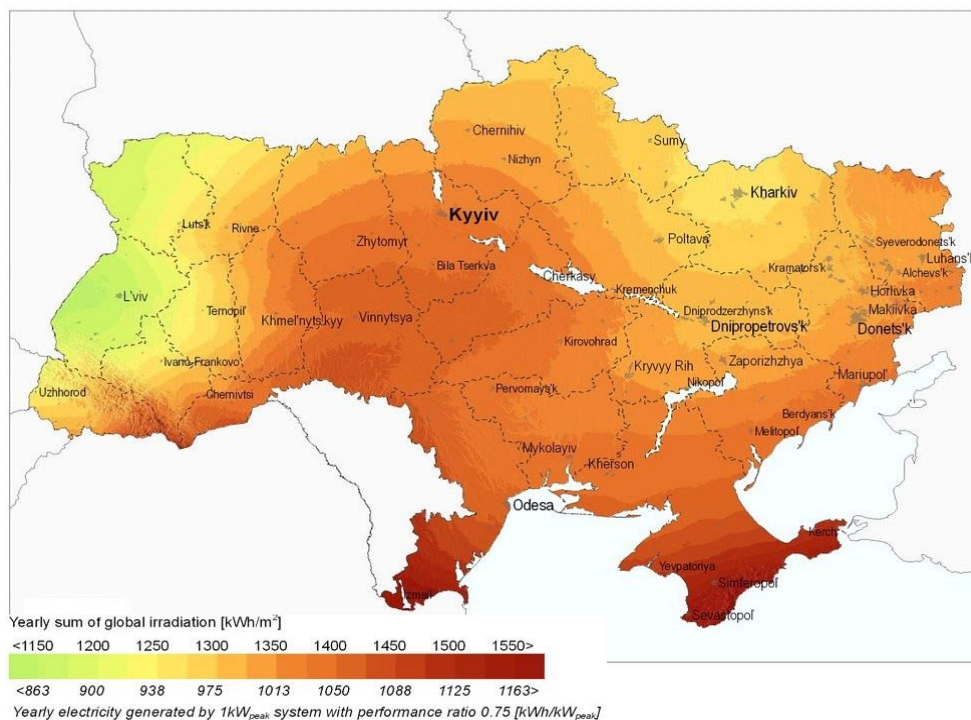


Рис. 6 Глобальна іррадіація і потенціал СЕС під час використання сонячних батарей під оптимальним кутом

Джерело: складено авторами на основі [9]

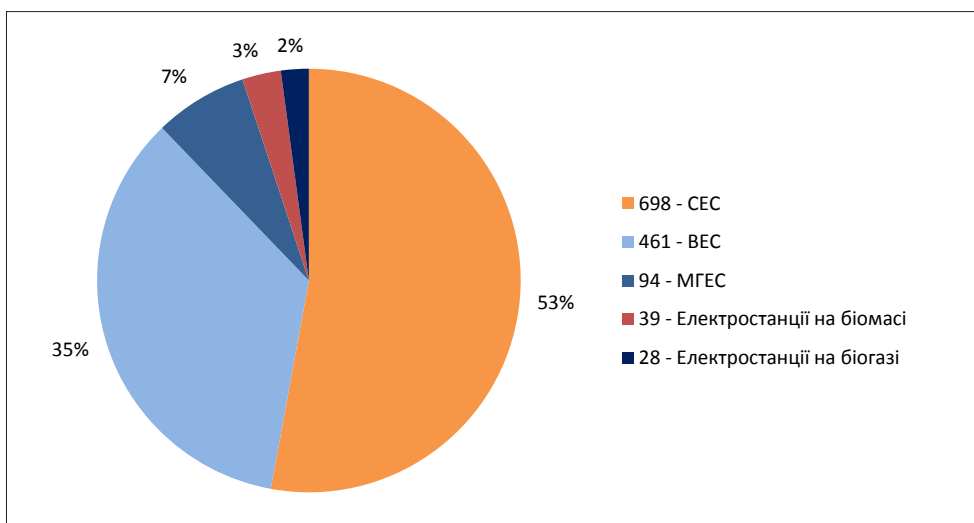


Рис. 7. Структура ринку ПДЕ України за потужністю, МВт

Джерело: складено авторами на основі [7]

Найбільша частка ринку належить китайській корпорації CNBM New Energy Engineering Co, котра зайняла місце попереднього монополіста сонячної енергетики – Active Solar. На український ринок планують вийти німецька компанія Global Green Energy з планом побудувати СЕС на 50 МВт у Сумській області, «Мейн Групп Украина» з великим проектом на 10 МВт, а Державне агентство України з управління зоною відчуження спільно з Rodina Energy Group Ltd (Rodina) та Enerparc AG працюють над реалізацією проекту Chornobyl Solar потужністю 1 200 МВт [6].

В Україні функціонують 183 СЕС, на 15 з котрих доводиться 20% потужності всього виробництва сонячної

електроенергії. Найбільші з них функціонують в: м. Кіровоград (125 МВт), м. Нова Каховка Херсонської обл. (120 МВт), м. Каменка Черкаської обл. (100 МВт), м. Яворів Львівської обл. (57 МВт), с. Приозерне Одеської обл. (55 МВт) [13].

Як видно з рис. 7, спільна потужність усіх функціонуючих СЕС (698 МВт) робить їх лідерами у виробництві енергії, отриманої з відновлюваних джерел, і відповідальними за 53% усього ринку, друге і третє місця займають ВЕС із часткою ринку 35% та МГЕС – 7% відповідно.

За оцінкою компанії «Вінд Пауер», усього на ринку ПДЕ України працюють приблизно 230 компаній. Більшу час-

альтернативної енергетики, нами на користь розвитку ВДЕ виділено переваги їх упровадження з урахуванням необхідності диверсифікації джерел енергії для України:

– невичерпність ресурсів ВДЕ, віддаючи перевагу використанню в Україні сонячної, вітряної та гідроенергетики, а також енергії біомас;

– спеціалісти відзначають відсутність потенційної небезпеки техногенної катастрофи за будь-якого вигляду руйнування енергоустановок на базі ВДЕ;

– спорудження енергетичних установок відновлюваної енергетики сприяє підвищенню енергетичної безпеки, а тим самим і національній безпеці країни;

– це найбільш швидкий і дешевий спосіб енергозабезпечення підприємств малого і середнього бізнесу;

– розвиток інноваційних напрямів у промисловості, розширення внутрішнього попиту на вироби промисловості (оброблюваної, машинобудування та ін.), а також експортних можливостей;

– у технологіях відновлюваної енергетики реалізуються сучасні досягнення багатьох наукових напрямів, а саме впровадження наукомістких технологій має значний соціальний та макроекономічний ефект;

– підвищення екологічної безпеки, особливо в рекреаційно-туристичних зонах та містах із небезпечною екологічною ситуацією.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії». Відомості Верховної Ради (ВВР). 2015. № 33. Ст. 324.
2. Закон України «Про внесення зміни до Закону України «Про електроенергетику» щодо коефіцієнтів «зеленого» тарифу для електроенергії, виробленої з використанням альтернативних джерел енергії». Відомості Верховної Ради (ВВР). 2017. № 4. Ст. 47.
3. Розпорядження Кабінету міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-p>.
4. Иванов А. С., Матвеев И. Е. Мировой рынок энергоресурсов в сплетении геополитических реалий на пороге 2017 года. Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 1. С. 17–31.
5. «Мосты»: обзор новостей из Марракеша № 2. Переговоры ООН по климату. URL: <https://ru.ictsd.org/bridges>.
6. Солнечные миллиарды. URL: <http://project.liga.net>.
7. Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. URL: <http://sae.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України: Гідроенергетика. URL: <http://sae.gov.ua/ae/hydroenergy>.
9. Офіційний сайт European commission Joint Research Centre. URL: <https://ec.europa.eu/>.
10. Dudley B. BP Statistical Review of World Energy 2017. UK, 2017. 52 p.
11. EU strikes deal on 32 renewable energy target and palm oil ban after all night session. URL: <https://www.euractiv.com>.
12. IRENA (2015), REmap 2030 Renewable Energy Prospects for Ukraine.
13. Overview of the solar energy market. URL: <http://kreston-gcg.com>.
14. Solar Magazine, 2017 – експертна оцінка Energytrend.
15. Wind power potential of Ukraine: Т. Kurbatova, Н. Khlyap State and economic prospects of developing potential of non-renewable and renewable energy resources in Ukraine. Renewable and Sustainable Energy Reviews. 2015. № 52.

СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Аннотация. В статье проанализированы тенденции мировых энергетических рынков, выполнено исследование текущего состояния и наблюдаемых трендов развития возобновляемой энергетики как на мировом рынке, так и на рынке Украины. Основное внимание уделено целесообразности внедрения ВИЭ с учетом необходимости диверсификации источников энергии для Украины.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, энергетические ресурсы, «зеленые» тарифы, альтернативная энергетика, биотопливо, солнечная энергетика, ветроэнергетика.

MODERN PARADIGM OF WORLD ENERGY DEVELOPMENT

Summary. This paper analyses the trends of world energy markets, conducts research on the current state and observed trends of renewable energy development both in the world market and in the Ukrainian market. The main attention is paid to the expediency of introducing the RES, taking into consideration the necessity for diversification of energy sources for Ukraine.

Key words: renewable energy sources, energy sources, “green” tariff, alternative energy, biofuel, solar energy, wind energy.

Джерелюк Ю. О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Херсонського національного технічного університету
Фролова Н. Є.
доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Херсонського національного технічного університету

Dzhereliuk I. O.
Candidate of Economic Sciences (Ph.D), Docent,
Associate Professor at the Department of management and marketing,
Kherson National Technical University
Frolova N. E.
Docent,
Associate Professor at the Department of management and marketing,
Kherson National Technical University

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті розглянуто особливості сучасного рівня розвитку туризму в Херсонській області. Графічно показано сучасну картину стану. Висвітлено особливості, проблеми туристичної галузі та відображено ключові тенденції розвитку ринку туристичних послуг, запропоновано рекомендації щодо перспектив розвитку туристичної галузі.

Ключові слова: туризм, туристичні потоки, турагенти, туроператори, структура доходів, ключові тенденції.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні туризм виступає однією з високодохідних галузей господарювання, яка в сучасних умовах глобалізації безперервно та динамічно розвивається, сприяючи вирішенню цілого комплексу життєво важливих соціально-економічних проблем. Протягом останніх десятиліть відбулися суттєві трансформації у розвитку туристичної діяльності в Україні, які зумовили виникнення низки проблем, зокрема стихійності, неконтрольованості, суттєвої територіальної нерівномірності розвитку, недосконалості нормативно-правової бази, різкої переорієнтації на виїзний туризм, згоргання масового внутрішнього туризму, погіршення матеріально-технічної бази галузі тощо.

За даними досліджень, розвиток туризму в Україні позитивно впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку, та є одним із найперспективніших напрямів структурної перебудови економіки, що підтримує національні традиції, стимулює розвиток народних промислів, відродження рецептів приготування цікавих і смачних страв, вимагає збереження природи та створення сприятливих соціальних умов для свого функціонування [1].

Сучасний туризм – це сфера економіки та життєдіяльності суспільства, яка загалом тісно чи іншою мірою інтегрує практично всі галузі. Саме це й повинно стати головним у формуванні нового державного підходу до туризму як галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний і соціальний стан країни, стимулювати важливі галузі економіки, сприяти зміцненню позитивного іміджу України на світовій арені.

Туристичні підприємства сьогодні перебувають під негативним впливом комплексу чинників мега-, макро- та мезосередовища, непередбачуваних за своїми обсягом, силою впливу та характером. Серед таких чинників – політичні, соціальні та екологічні колапси,

воєнна агресія та інтервенція окремих територій країни, повільні темпи ліквідації наслідків світової фінансово-економічної кризи, нові проблеми щодо співвідношення попиту та пропозиції на ринку туристичних послуг, слабка мобільність структурних змін у секторі туризму, не готовність персоналу підприємств швидко й ефективно реагувати на зміни.

Для України в світлі євроінтеграційних процесів саме галузь туризму

треба розглядати як одну з найбільш перспективних і, що особливо важливо, валютотворюючих сфер економічної діяльності. Це потребує налагодження системи постійного моніторингу ситуації, запровадження заходів із формування передумов зменшення сили впливу негативних чинників, ринкових досліджень змін геопросторових векторів туристських потоків для швидкого реагування на потреби та задоволення відкладеного платоспроможного попиту споживачів, розроблення стратегічних заходів відновлення і розвитку туристичної діяльності підприємств. На мікро рівні успіх залежить від того, наскільки гнучко підприємств пристосовується до зовнішнього середовища в умовах невизначеності. Чи зуміє воно своєчасно розпізнати загрози для свого існування, чи буде стійким, чи не втратить можливості, що надані йому, чи зможе досягти максимальної вигоди із цих можливостей – ось головні критерії ефективності всієї системи управління підприємством [2, с. 127].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти туристичної діяльності в Україні та світі викладено в працях багатьох вітчизняних учених, зокрема: Г.В. Балабанова, І.І. Винниченка, Л.В. Воротіної, Н.А. Гук, О.П. Корольчук, Т.І. Ткаченко, Л.М. Шульгіної та ін.

Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемам і тенденціям розвитку туристичної галузі в Україні, та на певні успіхи в дослідженнях туризму як

рушій соціально-економічного розвитку країни, актуальним залишається питання дослідження сучасного стану туристичної галузі в Херсонській області та перспектив її розвитку в майбутньому.

Метою дослідження є аналіз статистичних даних і виявлення тенденцій розвитку туризму в Херсонській області.

Результати дослідження.

Завдяки своїм природним і кліматичним умовам Херсонщина належить до унікальних туристичних об'єктів світу. Сучасний розвиток туризму в Херсонській області характеризується наявністю проблем у спрямованості розвитку, стані якісних і кількісних характеристик. Одним із заходів, що впливають на стан та розвиток туристичної галузі в Херсонській області, є проведення аналізу діяльності суб'єктів туристичної галузі. Проте, незважаючи на низку несприятливих чинників, туристична галузь в Україні до 2012 р. динамічно розвивалася. Фінансово-економічна криза, що продовжується в останні роки в Україні, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим, та події на Сході країни, негативно вплинули на в'їзний туристичний потік, структуру туризму та туристичні можливості країни як на внутрішньому, так і зовнішньому туристичних ринках. Чисельність туристичних потоків України дає змогу стверджувати, що потоки характеризуються стрибкоподібним зниженням відвідувань у 2014 р. внаслідок політичної нестабільності, військового конфлікту, несприятливого криміногенного стану в країні. Проведений аналіз порівняльної динаміки осіб, які виїжджали за кордон, і осіб, які відвідали Україну за 2000–2017 рр., показує, що в туристичних потоках у 2005–2015 рр. співвідношення становило близько 49%

та 51%, тоді як у 2000 р. та 2014–2017 рр. частка осіб, що виїжджала за кордон, становила 65% проти 35% осіб, які відвідали Україну.

Вигідне економіко-географічне положення Херсонської області, особливо вихід до Чорного та Азовського морів, сприятливі кліматичні умови сприяють формуванню у регіоні потужного туристично-рекреаційного комплексу, розвиток якого впродовж останніх років характеризується динамічним зростанням (табл. 1).

Різке зниження ділової і туристичної активності, зниження доходів населення, погіршення соціально-економічного положення, нестабільне політичне становище в країні в 2014 р. призвели до різкого спаду туристичних потоків у Херсонській області. Особливо це простежується на основі даних щодо іноземних туристів. Розвиток іноземного туризму здатен забезпечити одержання валютних коштів за туристичний продукт, формування позитивного іміджу регіону на міжнародній арені.

З одного боку, сучасний стан туризму в Херсонській області розцінюється як кризовий, пов'язаний із різким падінням досягнутих раніше обсягів надання туристських послуг, скороченням матеріальної бази у сфері туризму й значною невідповідністю потребам населення в туристичних послугах. З іншого боку, відзначаються високі темпи будівництва туристичних об'єктів, що відповідають найвищим світовим стандартам, значне збільшення виїздів українців у закордонні поїздки, зростання числа суб'єктів туристичної діяльності, розроблення нових маршрутів, зростання рівня обслуговування туристів.

Аналіз динаміки кількості підприємств – виробників комплексного туристичного продукту за 2011–2017 рр. свідчить про наявність від'ємної тенденції, яка бере свій

Таблиця 1

Туристичні потоки Херсонської області, осіб

Рік	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності – всього, осіб	Іноземні туристи		Туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон		Внутрішні туристи	
		усього, осіб	у % до загальної кількості	усього, осіб	у % до загальної кількості	усього, осіб	у % до загальної кількості
2000	61275	5929	9,68	1116	1,82	54230	88,50
2005	70183	4979	7,09	5273	7,52	59931	85,39
2006	69203	7133	10,31	5084	7,34	56986	82,35
2007	71054	7785	10,96	5574	7,84	57695	81,20
2008	94200	6412	6,81	6694	7,10	81094	86,09
2009	128096	4356	3,40	6284	4,91	117456	91,69
2010	94156	3494	3,71	6046	6,42	84616	89,87
2011	37672	1623	4,31	3696	9,81	32353	85,88
2012	17494	35	0,20	6512	37,22	10947	62,58
2013	16122	5	0,03	7863	48,77	8254	51,20
2014	15818	1	0,01	8332	52,67	7485	47,32
2015	11720	0	0,00	7234	61,72	4486	38,28
2016	16584	0	0,00	10090	60,84	6494	39,16
2017	20278	0	0,00	14747	72,72	5531	27,28
Темпи приросту кількості туристів, %							
2017/2000	-66,74	-	-	1221,4	-	-89,80	-
2017/ 2013	25,78	-	-	87,55	-	-32,99	-
2017/2015	73,02	-	-	103,86	-	23,29	-
2017/2016	22,27	-	-	46,15	-	-14,83	-
2017/2009	-84,17	-	-	134,68	-	-95,29	-
Середньорічний приріст,%	-6,27	-	-	16,40	-	-12,57	-

Джерело: складено на основі [3]

початок із 2014 р. Зазначена негативна тенденція спостерігається як у функціонуванні фізичних осіб – підприємців, так й у юридичних суб'єктів. У Херсонській області кількість суб'єктів туристичної діяльності в 2017 р. порівняно з 2011 р. зменшилася на 15 одиниць, або на 18,29%. Питома вага кількості туристичних підприємств Херсонської області у загальній кількості суб'єктів туристичної діяльності коливається у межах 1,67–1,97%, у тому числі підприємств юридичних осіб – 0,80–1,00%, фізичних осіб – підприємців – 1,85–3,42% (рис. 1).

Порівняно з 2011 р. кількість фізичних осіб – підприємців Херсонської області скоротилася на сім господарських одиниць, що становило 11,67%, із них кількість турагентів зменшилася з 52 одиниць до 51 одиниці (1,92%), кількість суб'єктів, що здійснювали екскурсійну діяльність, зменшилася з восьми до двох одиниць (75,0%).

Загальна кількість юридичних осіб скоротилася на 36,36%, або на вісім підприємств, із них – три туристичних оператора (-60,0%), п'ять турагентів (38,46%), кількість суб'єктів, які здійснювали екскурсійну діяльність, не змінилася.

Якщо порівняти ці дані із загальною кількістю суб'єктів туристичної діяльності в Україні, то загальна кількість аналізованих підприємств знизилася на 1 324 одиниці, або на 27,62%, та становила в 2017 р. 3 469 підприємств. Порівняно з 2011 р. кількість фізичних осіб – підприємців скоротилася на 625 господарських одиниць, або на 26,58 %, із них кількість турагентів зменшилася з 2 041 до 1 630 одиниць (20,14%), кількість суб'єктів, що здійснювали екскурсійну діяльність, зменшилася з 310 до 96 одиниць (69,03%).

Така тенденція є результатом двох складників. По-перше, політична нестабільність, проведення АТО, зменшення платоспроможності населення

спричинили об'єктивну передумову зниження туристичних потоків і туристичної активності населення держави, регіону та туристичної привабливості країни для іноземних відвідувачів, що, своєю чергою, призвело до підвищення конкуренції серед підприємств – виробників туристичного продукту України та Херсонської області й перевищення пропозиції над споживанням туристичних послуг. По-друге, скорочення пов'язане з відсут-

ністю вірогідних даних з АР Крим та частин Донецької та Луганської областей.

У доходах суб'єктів туристичної діяльності України переважають доходи туроператорів, питома вага яких коливається у межах 84,42–94,19%, питома вага доходів турагентів – 8,2–15,17%. Питома вага доходів від екскурсійної діяльності незначна і становить 0,24–1,11%.

У Херсонській області маємо зовсім іншу тенденцію у розподілі доходів між суб'єктами туристичної діяльності: у 2017 р. дохід туроператорів становив 7 742,5 тис. грн. (3,82%), дохід турагентів – 189 238 тис. грн. (95,71%), дохід від екскурсійної діяльності – 731,4 тис. грн. (0,37%). Тобто дохід турагентів на 181 495,5 тис. грн. вище, ніж у туроператорів (у 24,4 рази). Це пов'язано зі значним зростанням кількості підприємств фізичних осіб – підприємців (2016 р. – 30,19%) та зменшенням кількості підприємств юридичних осіб (у 2017 р. порівняно з 2012 р. – на 46,15%).

Структуру доходів суб'єктів туристичної діяльності Херсонської області у 2011–2017 рр. наведено на рис. 2.

Отже, необхідно підвищити привабливість екскурсійної діяльності для споживачів шляхом створення нових екскурсійних маршрутів, підвищення якості обслуговування на наявних маршрутах, створення інформаційної підтримки екскурсійної діяльності в засобах масової інформації, мережі Інтернет, створення нових робочих місць, підготовки або перепідготовки кваліфікованих кадрів.

У структурі доходів суб'єктів туристичної діяльності Херсонської області у 2017 р. переважають доходи фізичних осіб – підприємців, питома вага яких становила 84,54% (зростання – 41,95 в. п. порівняно з 2011 р.). Туроператори, які є юридичними особами, надають 100% доходу, фізичні особи – турагенти – 88,24%, суб'єкти екскурсійної діяльності – юридичні особи – 75,85% доходу, фізичні особи – підприємці – 24,15%.

На підґрунті діагностики тенденції розвитку ринку туристичних послуг України та Херсонської області встановлено такі ключові тенденції (2000–2017 рр.): збільшення обсягів виїзних туристичних потоків та зменшення в'їзних та внутрішніх туристичних потоків; зменшення обсягів прямого і опосередкованого внесків туристичної галузі України до ВВП; зниження обсягів капітальних

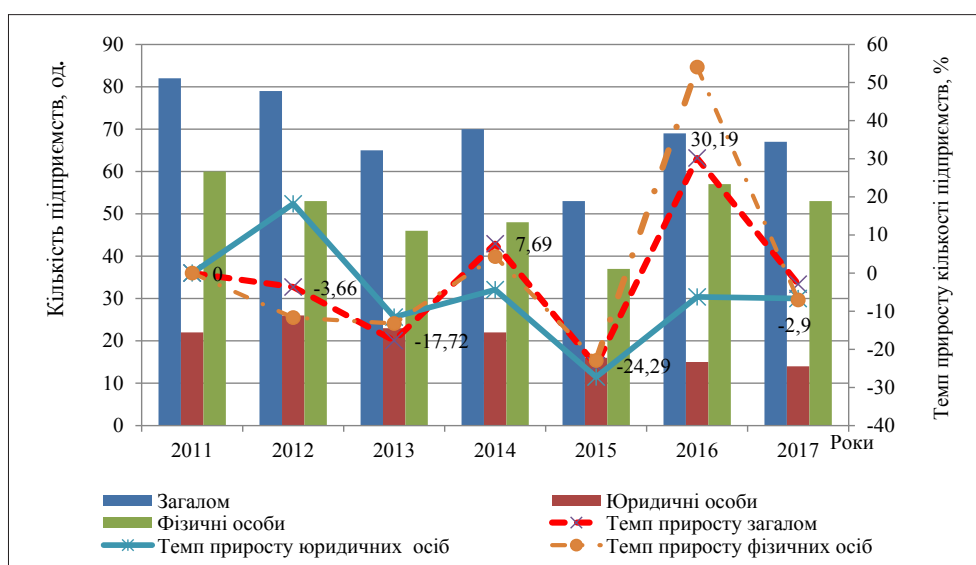


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств – суб'єктів туристичної діяльності Херсонської області в 2011–2017 рр.

Джерело: складено на основі [4–9]

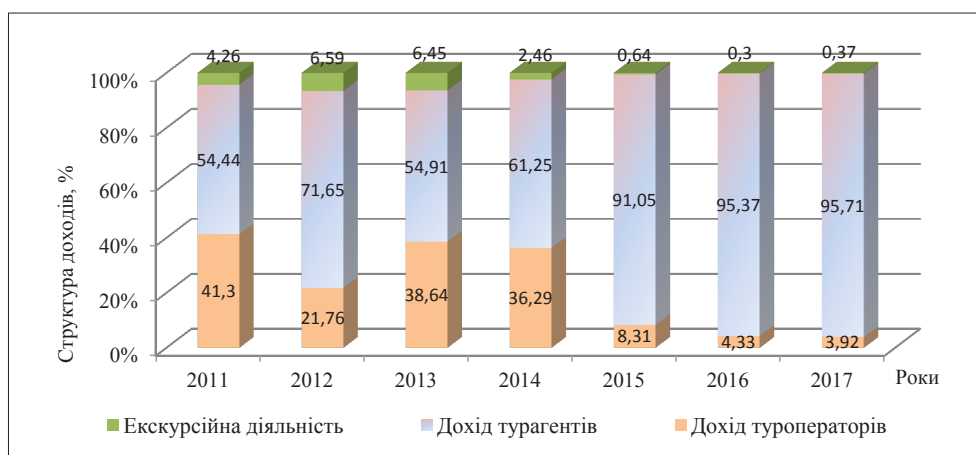


Рис. 2. Структура доходів суб'єктів туристичної діяльності Херсонської області в 2011–2017 рр.

Джерело: складено на основі [4–9]

інвестицій у туризм; зниження кількості зайнятого населення у туристичній галузі України; низький рівень конкурентоспроможності туристичної галузі країни на світовому ринку туристичних послуг, незважаючи на наявність значних культурно-історичних, інфраструктурних та соціальних ресурсів.

Висновки. У розвитку туризму в Херсонській області є певні особливості: зміна співвідношення обсягів внутрішнього та зовнішнього туризму на користь останнього, незначна кількість іноземних туристів, поступове зменшення кількості громадян, охоплених внутрішнім туризмом.

Проведене дослідження засвідчило про наявність нереалізованого потенціалу підприємств сфери туризму в Херсонській області. Водночас туристичні підприємства

відчувають проблеми, пов'язані зі складною соціально-економічною та геополітичною ситуацією, відсутністю ефективної державної політики у сфері туризму. При цьому значну увагу слід приділити збільшенню інформаційно-рекламної підтримки туристичної галузі; використанню лікувального потенціалу області; розвитку фестивального, наукового туризму в період міжсезоння, а також підтримці історико-культурних та природних об'єктів області. Доцільно визначити перспективні екскурсійні об'єкти області, розробити програму використання об'єктів природно-заповідного фонду для потреб туристичної галузі, досліджувати можливість використання лікувальних грязей, термальних та мінеральних вод. Херсонська область володіє привабливим інвестиційним кліматом у зонах, перспективних для розвитку туризму.

Список використаних джерел:

1. Ангелко І.В. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної галузі в Україні. Український соціум. 2014. № 2. С. 71–79.
2. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: КНТЕУ, 2010. 596 с.
3. Головне управління статистики в Херсонській області. URL: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>.
4. Туристична діяльність в Україні у 2016 році. Статистичний збірник. Київ, 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_td_bl.htm.
5. Туристична діяльність в Україні у 2015 році. Статистичний збірник. Київ, 2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_td_bl.htm.
6. Туристична діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний збірник. Київ, 2015. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_td_bl.htm.
7. Туристична діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний збірник. Київ, 2014. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_td_bl.htm.
8. Туристична діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник. Київ, 2013. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_td_bl.htm.
9. Туристична діяльність в Україні у 2011 році. Статистичний збірник. Київ, 2012. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_td_bl.htm.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ХЕРСОНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности современного уровня развития туризма в Херсонской области. Графически показана современная картина состояния. Освещены особенности, проблемы туристической отрасли и отображены ключевые тенденции развития рынка туристических услуг, предложены рекомендации относительно перспектив развития туристической отрасли.

Ключевые слова: туризм, туристические потоки, турагенты, туроператоры, структура доходов, ключевые тенденции.

MODERN STATUS AND TRENDS
OF THE TOURISM INDUSTRY DEVELOPMENT IN KHERSON REGION

Summary. In the article features of a modern level of development of tourism in the Kherson area are considered. The modern picture of the state is graphically shown. The peculiarities and problems of the tourism industry are highlighted, and key trends in the development of the tourism services market are displayed, and recommendations on the prospects for the development of the tourism industry are suggested.

Key words: tourism, tourist flows, travel agents, tour operators, revenue structure, key trends.

УДК 658.5

Другова О. С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Шевченко М. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Druhova E. S.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor international Business
and finance National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"*

Shevchenko M. M.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor international Business and finance
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ОСНОВА
ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ КОНТРОЛІНГУ

Анотація. Статтю присвячено контролінгу як складовій частині управління підприємством. Визначено місце контролінгу в системі управління підприємством як підсистеми. Окреслено завдання та сфери застосування контролінгу. Розкрито сутність завдань стратегічного контролінгу. Обґрунтовано необхідність запровадження контролінгу на підприємствах України.

Ключові слова: контролінг, управління, стратегія, концепція, цілі підприємства, взаємозв'язок системи.

Вступ та постановка проблеми. Формування ефективної системи управління підприємства безпосередньо пов'язане із системою контролінгу, яка, відповідаючи критеріям комплексності та інтегрованості, забезпечує синтетичний і цілісний погляд на діяльність підприємства в минулому, теперішньому та майбутньому та системний підхід до виявлення та вирішення наявних і потенційних проблем діяльності. Зі зростанням актуальності контролінгу постає питання про оцінку його ефективності у зв'язку із відсутністю єдиного методичного інструментарію її здійснення. Контролінг є новою концепцією ефективного управління, однією з причин виникнення і запровадження якої є необхідністю у системній інтеграції різних аспектів управління бізнес-процесами підприємства. Контролінг забезпечує методичну та інструментальну взаємодію всіх функцій менеджменту, знаходячись на перехресті інформаційного забезпечення, обліку, контролю, прогнозування, планування, аналізу й регулювання, посідає особливе

місце в управлінні підприємством, згрупує, інтегрує й координує всі функції управління. Однак питання кількісно-якісної оцінки ефективності його запровадження на підприємствах України потребують більш детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність контролінгу вивчали такі вчені, як: Д. Хан, Е. Майер, Р. Манн, О.О. Терещенко, Д.М. Морозов, Е.Л. Попченко, А.М. Кармінський, Н.І. Оленев, А.Г. Приймак, С.Г. Фалько, Ю.П. Яковлев, М. Білуха, А. Бодюк, Ф. Бутинець, В. Мурашко, С. Романів, Л. Сухарева та ін. Теоретичні та практичні аспекти контролінгу досліджували у своїх працях зарубіжні і вітчизняні вчені: І. Ансофф, Ю. Вебер, Н. Брохун, О. Вербжицький, А. Даїле, О. Деменіна, С. Голов, Т. Говорушко, Н. Гладких, І. Давидович, С. Данілочкін, М. Максимова, Е. Майер, М. Мескон, Р. Манн, О. Півнюк, В. Міщенко та ін.

Сьогодні серед науковців не існує узгодженої думки щодо сутності контролінгу як теоретичної категорії. Мало уваги приділяється вивченню принципів функціонування та струк-

тури контролінгу. Ситуація, що склалася у цьому напрямі дослідження, підкреслює актуальність проблеми, вимагає більш поглибленого вивчення якісних боків контролінгу, які могли би бути корисними для практиків і науковців.

Метою статті є формування концепції контролінгу як основи стратегічного управління підприємствами України в сучасних умовах.

Результати дослідження.

Управління – це впорядкована сукупність різноякісних процесів прийняття рішень і дій, що управляють. Але управління як процес можливе тільки за умови функціонування і циркулювання системно впорядкованої інформації по всьому «контуру управління». Весь процес управління включає у себе, як правило, такі етапи:

- формування дерева цілей;
- визначення чинників зовнішнього середовища;
- планування;
- коригування цілей;
- організація системи управління;
- визначення сфер відповідальності й інструментів мотивації;
- контролінг показників діяльності підприємства (моніторинг, оцінка та аналіз);
- визначення корегуючих дій.

Тобто система контролінгу на підприємстві є інформаційною базою системи управління, яка дає змогу визначити відхилення та їх причини, а також виробити коригувальні дії

Термін «контролінг» (від англ. to control) означає «контролювати», «управляти». Однак в англійських джерелах цей термін практично не використовується: у Великобританії та США укорінився термін «управлінський облік» (managerial accounting, management accounting), хоча працівників, у чий посадові обов'язки входить ведення управлінського обліку, там називають контролерами (controller) [1].

У деяких зарубіжних літературних джерелах контролінг представлений як система програмно-цільового планування. Власне термін «контролінг» прийнятий у Німеччині. В Україні використовують різні терміни. Так, деякі автори вважають, що контролінг – це внутрішній контроль, інші ж отождолюють контролінг з аудитом та управлінським обліком, а фахівці у сфері інформаційних технологій вважають, що контролінг та автоматизована система управління підприємством – одне й те ж. Однак термін «контролінг» включає у себе не тільки облікові функції, а й увесь спектр управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів підприємства.

Можна виділити три групи концепцій контролінгу, які пов'язані з його функціональним обґрунтуванням і інституційним поданням: концепції, орієнтовані на бухгалтерський облік, інформацію і координацію [4, с. 25; 9]. Про концепції з орієнтацією на облік можна говорити тоді, коли переслідуються інформаційні цілі, які можуть бути реалізовані передусім за допомогою даних бухгалтерського обліку. Увага при цьому концентрується на показниках успіху в грошовому вираженні. Йдеться, перш за все, про забезпечення прибутку всього підприємства, незважаючи на відмінності у цілях господарських сфер і окремих співробітників.

Ширшу перспективу відкривають концепції з орієнтацією на інформацію. Вони виходять за рамки підходу, орієнтованого на бухгалтерський облік, і охоплюють усю цільову систему підприємства, включаючи не тільки грошові величини. Це розширює релевантну базу контролінгу: поряд із бухгалтерською використовується суто кількісна та якісна інформація, причому її джерелом є безпосередньо господарські сфери підприємства. Кон-

цепції з орієнтацією на координацію базуються на відмінності між системою управління і системою виконання. Первинна координація виконання управлінських рішень є завданням самої системи управління. Вторинна координація всередині управлінської системи, що розбивається на низку підсистем, належить до контролінгу. Що стосується обсягів його координаційного завдання, розрізняються дві групи концепцій: з орієнтацією на планування і контроль та орієнтацією на управлінську систему в цілому. Для досягнення поставлених цілей контролінг повинен забезпечувати виконання таких функцій, як:

- координація управлінської діяльності щодо досягнення цілей підприємства;
- інформаційна та консультаційна підтримка прийняття управлінських рішень;
- створення і забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством;
- забезпечення раціональності управлінського процесу.

Під час організації контролінгу завдання, пов'язані з урахуванням, формуються залежно від того, яка концепція контролінгу (європейська або американська) береться за основу. В американській моделі контролінгу основні завдання переважно відповідають на питання обліку, планування, інформування та аналізу. Він включає: складання, координування планів підприємства у цілому і його структурних підрозділів; контроль над реалізацією запланованого; аналіз та інформування про результати діяльності на всіх рівнях управління; оцінку різних сфер менеджменту як процесу вирішення проблем; оцінку дієвості вибраної підприємством політики, його організаційних структур; роботу у сфері оподаткування; контроль і складання зовнішньої звітності; страхове забезпечення; дослідження й оцінку чинників, що впливають прямо і побічно на діяльність; умови існування підприємства.

Європейська концепція контролінгу сконцентрована на питаннях консультування, координування, бюджетування під час генерального і стратегічного планування, включаючи питання стратегічного й оперативного планування [3]. До завдань належать: здійснення розрахунків виробничого результату (витрат і виручки), балансового результату (витрат і доходів), фінансового результату (виплат і надходжень); питання зустрічного планування; керівництво внутрішньою інформаційною службою; консультування та координацію під час планування інвестування; проведення спеціальних економічних досліджень.

За сучасного рівня розвитку ринкових відносин досить швидко відбувається процес інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, нормування, планування і контролю в єдину систему отримання, обробки інформації та прийняття на її основі управлінських рішень. Контролінг уважається новою системою, яка не відкидає колишнє, а об'єднує їх на якісно новому рівні, базуючись на принципах уже відомих систем.

Отже, під контролінгом слід розуміти керівну концепцію ефективного управління фірмою і забезпечення її довгострокового існування.

Істотним чинником, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень у фінансовій сфері, є відсутність на вітчизняних підприємствах ефективного планування, належної координації діяльності різноманітних служб, інформаційного менеджменту, внутрішнього управлінського обліку, аналізу та контролю. Водночас у всіх провідних фірмах Західної Європи, США, Японії та інших розвинених країн діють ефективні системи контролінгу, які багато в чому виконують функції мозкового центру.

Контролінг, будучи концепцією системного управління, організовується, як правило, там, де управління

знаходиться у кризі або господарська діяльність не відповідає сучасним вимогам ринку. Чинники, які є підставою для створення системи контролінгу в організації [2]:

- погіршення економічних показників;
- поява нових цілей в умовах функціонування, що склалися;
- відсутність узгодження цілей застарілі методи планування, калькуляції та аналізу, що не задовольняють менеджмент підприємства;
- відсутність методик обліку й аналізу, невідповідність вимогам як основа для відстеження діяльності та ухвалення управлінських рішень;
- дублювання або відсутність деяких функцій, наявність конфліктних ситуацій під час їх виконання.

Успіх в управлінні підприємством залежить від здатності виявлення небезпеки кризи й оперативності його запобігання. Менеджери, виконуючи свої функції, приймають велику кількість рішень.

Важливе завдання контролінгу полягає у сприянні менеджерам у процесі реалізації функцій, а не в управлінні ними. Це слід розуміти так: під час розподілу завдань частина з тих, які виконувалися менеджером, повинна ним і виконуватися. Контролінг не забирає всі завдання і не робить менеджера безробітним. Необхідно визначити завдання менеджера і завдання контролера, а також ступінь залучення у процес інших фахівців підприємства. Впроваджуючи систему контролінгу, відбувається

перерозподіл завдань, що реалізують функції планування, контролю та інформаційного забезпечення. Для цього необхідно проаналізувати всі процеси, пов'язані з виконанням функцій, щоб визначити відповідальних за окремі етапи процесів. Необхідно відзначити те, що менеджери підрозділів підприємства, як правило, добре знають особливості і специфіку своєї роботи. Забезпечення єдності і взаємозв'язку всіх процесів системи лежить на централізованій службі контролінгу. Під час упровадження контролінгу важливо виявити «золоту середину» в розподілі завдань між фахівцями контролінгу та менеджменту. У процесі організації контролінгу необхідно орієнтуватися на потреби клієнтів усередині підприємства і забезпечувати колеґ інструментарієм, який дає змогу інтегрувати функції на рівні підприємства у цілому, наприклад методом формування плану виробництва [5, с. 18]

Внесені зміни в управління підприємством дають змогу сформувати призначення контролінгу як внутрішнього радника (консультанта), що володіє знаннями про клієнтів, продукти, процеси. Постійна зміна внутрішнього і зовнішнього середовища впливає на систему контролінгу, тому завдання, організація, інструменти постійно обговорюються та змінюються. Іншими словами, контролінг на підприємствах повинен урахувувати швидко мінливі зміни. Контролінг повинен удосконалювати механізми, інструменти і методи для забезпечення сталого розвитку. Сьогодні необхідно системне впровадження контролінгу на підприємствах, потрібні методологія та інструментарій, які забезпечують удосконалення управління підприємством і підвищують ефективність його діяльності. Методологія контролінгу повинна охоплювати сукупність теоретичних підходів, загальні закономірності, наукові принципи, цілі, завдання, функції та методи, що відображають сучасні вимоги ринку.

Однією з важливих причин необхідності впровадження концепції контролінгу є потреба в системній інтеграції різних аспектів управління, тому що контролінг забезпечує методичну, консультативну, координаційну та інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту: планування, контролю, обліку й аналізу, а також оцінки ситуації для прийняття стратегічних і оперативно-тактичних управлінських рішень. У зв'язку із цим концепція контролінгу робить акцент на інформаційно-аналітичну та методичну підтримку системи менеджменту за всіма функціями управління для досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства. Представлений підхід до формування концепції контролінгу (рис. 1) орієнтований на повний спектр функцій стратегічного управління.

Цикл стратегічного управління підприємством у цілому працює, включаючи за необхідності такі механізми саморегульованого контуру:

1. Механізм прямого зв'язку (постановка системою менеджменту загальних або конкретних завдань системі контролінгу). Механізм прямого зв'язку є вихідним пунктом механізму моніторингу.

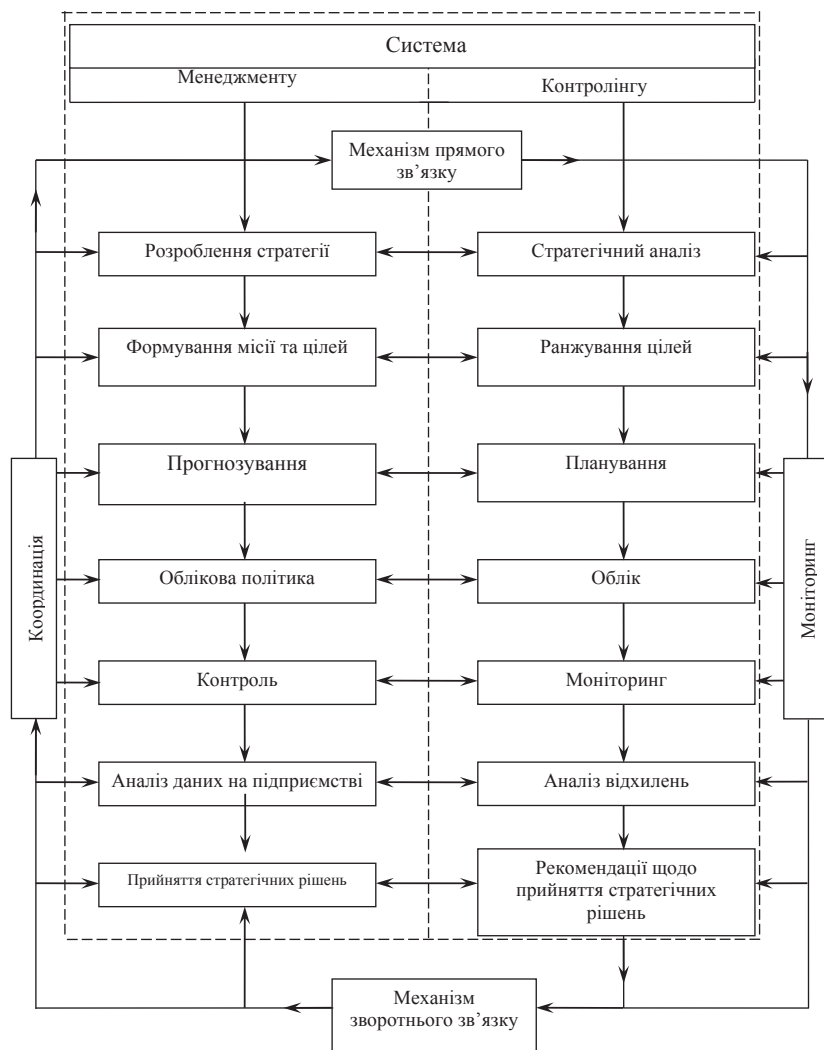


Рис. 1. Підхід до формування концепції контролінгу

2. Механізм моніторингу (визначення розмірів відхилень фактичних результатів від планових, виявлення причин цих відхилень). Механізм моніторингу є вихідним пунктом механізму зворотного зв'язку.

3. Механізм зворотного зв'язку (включення зворотного зв'язку в разі отримання службою контролінгу негативної інформації: менеджмент – контролінг, контролінг – менеджмент). Механізм зворотного зв'язку є вихідним пунктом і базою даних для включення «механізму» координації.

4. Механізм координації (забезпечення безперервності, безперервності, узгодження цілей, функцій менеджменту і контролінгу, їх інтеграція в єдине ціле). Механізм координації є вихідним пунктом і базою даних для включення «механізму» прямого зв'язку. Цикл повторюється.

У цілому, «включаючи» відповідні механізми, система контролінгу націлена на забезпечення довгострокового результативного й ефективного розвитку підприємства в умовах активного впливу зовнішнього середовища. Про успішність функціонування цього механізму буде свідчити рівень прибутковості підприємства в довгостроковій перспективі на стратегічному рівні.

Представлений підхід взаємодії стратегічного менеджменту і контролінгу і розглянуті в ній ситуації дає змогу системно підійти до суті, функцій та інструментарію контролінгу для формування методології цілісної системи контролінгу на підприємстві [6].

Таким чином, ми стикаємося з необхідністю введення такого поняття, як «стратегічний контролінг». Стратегічний контролінг повинен забезпечити виживання підприємства, відстеження намічених цілей розвитку і досягнення довгострокової сталої переваги перед конкурентами. Основними напрямками аналізу стратегічного контролінгу є:

- аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища;
- аналіз конкуренції;

- аналіз ключових чинників успіху;
- формування портфеля стратегій;
- аналіз стратегічних планів і підконтрольних показників діяльності;
- аналіз ланцюжка цінностей;
- аналіз стратегічного позиціонування;
- аналіз витратоутворюючих чинників.

Стратегічний контролінг орієнтований на довгострокову перспективу. Об'єктами контролю, а отже, і контрольованими величинами, є такі показники, як цілі, стратегії, потенціали й чинники успіху, сильні і слабкі сторони підприємства, шанси і ризики, межі та наслідки [7].

Можна виділити найбільш важливі практичні інструменти і принципи стратегічного управління, які використовує стратегічний контролінг:

- Матричні аналітичні інструменти.
- Алгоритми роботи зі «слабкими» і «сильними» сигналами.
- Принципи управління попитом і пропозицією.
- Принципи фінансової оцінки стратегічних планів.
- Сценарний аналіз.
- Функціонально-вартісний аналіз.
- Стратегічне управління витратами.

Висновки. Таким чином, концепція контролінгу на основі стратегічного управління є важливим елементом під час прийняття управлінських рішень, особливо в довгостроковий період. Проведення на сучасних підприємствах України системи контролінгу дасть змогу значно збільшити гнучкість під час реагування на ринкові зміни, істотно підвищивши ефективність управління. Визначення у цій роботі суті контролінгу та його місця в системі управління сучасним підприємством дає змогу в подальших дослідженнях перейти до формування оптимальних методичних підходів до здійснення контролінгу на вітчизняних підприємствах різних галузей та до вибору конкретних його інструментів.

Список використаних джерел:

1. Брехун Н.С. Аналіз ефективності впровадження та функціонування системи контролінгу на підприємствах. Вісник ЖДТУ. 2012. № 4(62). С. 35–38.
2. Букреєва Д.С. Комплексна система показників ефективності контролінгу –інструмент контролю ефективності впровадження контролінгу на промисловому підприємстві. Розвиток бухгалтерського обліку, аналізу і контролю в умовах інтеграційних процесів: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (1–2 серпня, 2014 р.). К.: КЕНЦ, 2014. С. 24–25.
3. Вербжицький О.А. Оцінка готовності та доцільності впровадження контролінгу на підприємстві. URL: [www.nbu.gov.ua|portalsoc_gum|pprbsu|text|2009_26/26/1.02/](http://www.nbu.gov.ua/portalsoc_gum|pprbsu|text|2009_26/26/1.02/).
4. Воляник Г.М., Марушко Н.С. Контролінг у системі управління підприємством. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.4. С. 151–158.
5. Головацька С.І., Сашко О.П. Обліково-аналітичний інструментарій контролінгу в управлінні витратами підприємства: монографія. Львів: ЛТЕУ, 2017. 360 с.
6. Говорушко Т.А., Кроніковський Д.О. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні. Економічний часопис–XXI. 2011. № 1–2. С. 51–53.
7. Говорушко Т.А., Кроніковський Д.О. Дослідження методів оцінки ефективності системи контролінгу. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 5. С. 63–65.
8. Деменіна О.М. Організаційно-економічний механізм оперативного контролінгу на промисловому підприємстві: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01; Київський національний університет технології та дизайну. К., 2005. 190 с.
9. Зоріна О.А. Проблематика трактування контролінгу. Статистика України. 2011. № 1(52). С. 40–44.
10. Костенко О.М. Контролінг як інтегрована інформаційно-аналітична система управління. Економіка АПК. 2013. № 7. С. 87–92.
11. Куцик П.О. Передумови та проблеми впровадження уніфікованої корпоративної системи обліку та звітності. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2012. № 722. С. 146–150.
12. Півнюк О.П. Формування інструментарію контролінгу підприємства. Вісник Житомирського технологічного університету. Економічні науки. 2010. № 3(53). Ч. 3. С. 78–80.
13. Реслер М.В. Модель контролю обліково-аналітичного забезпечення менеджменту. Вісник Волинського інституту економіки і менеджменту. 2013. № 5. С. 162–170.
14. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці: монографія / В. Прохорова, Л.С. Мартюшева, Н.Ю. Петрусевич, Ю.В. Прохорова; Харківський національний економічний університет. Х.: ІНЖЕК, 2006.
15. Терещенко О.О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством. Фінанси України. 2001. № 12. С. 56–63.
16. Терещенко О.О., Бабяк Н.Д. Фінансовий контролінг: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2013. 407 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА

Аннотация Статья посвящена контроллингу как составной части управления предприятием. Определено место контроллинга в системе управления предприятием как подсистемы. Определены задачи и сферы применения контроллинга. Раскрыта суть задач стратегического контроллинга. Обоснована необходимость внедрения контроллинга на предприятиях Украины.

Ключевые слова: контроллинг, управление, стратегия, концепция, цели предприятия, взаимосвязь системы.

STRATEGIC MANAGEMENT AS A BASIS OF CONTROLLING CONCEPT FORMATION

Summary. The article is devoted to controlling as an integral part of enterprise management. The place of controlling in the enterprise management system as a subsystem is determined. The tasks and areas of application of controlling are outlined. The essence of the tasks of strategic control is revealed. The necessity of introduction of controlling in enterprises of Ukraine is substantiated.

Key words: controlling, management, strategy, concept, goals of the enterprise, interconnection of the system.

УДК 519.86

Дума Л. В.
*аспірант кафедри економічної кібернетики та інформатики
Тернопільського національного університету
orcid.org/0000-0002-2388-270x*

Duma L. V.
*Post-graduate Student of the Department
of Economic Cybernetics and Informatics
Ternopil National Economic University*

ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ

Анотація. На сучасному етапі регіонального розвитку держави, актуальним є прогнозування управління соціально-економічними процесами регіону, необхідність їх удосконалення з метою отримання ефективних інструментів для визначення основних орієнтирів і напрямів регіональної політики. Прогнози, які включають у себе наукове обґрунтування, повинні бути основними в планових рішеннях органів державної влади та в реалізації соціально-економічної політики на території регіону, визначити основні напрями його майбутнього розвитку, місце та роль у загальноукраїнському економічному просторі.

Процес формування сучасної системи прогнозування регіонального розвитку в Україні проходив в умовах масштабного державного перетворення та перевлаштування. Зміна політичного режиму і реформування економіки України, які розпочалися в 90-х роках, призвели до інверсії ролі території в системі державного управління. Регіони, які раніше мали сильно обмежені права в сільськогосподарській сфері, отримали право самостійно приймати політичні, економічні, соціальні, культурні та інші рішення.

Ключові слова: регіональний розвиток, методи прогнозування, регіон, соціально-економічний, моделі.

Вступ та постановка проблеми. Важливим етапом у системі стратегічного і тактичного планування, що дає змогу точніше орієнтуватися у складній економічній ситуації, є моделювання майбутнього розвитку регіону відповідно до визначених пріоритетів, тому потрібно знаходити оптимальні шляхи реалізації намічених цілей. Ключовими проблемами під час розроблення стратегій і програм розвитку виступають надійність прогнозів, зміна внутрішніх та зовнішніх умов функціонування регіональної економічної системи. Регіональна економіка не існує сама по собі і входить до складу систем більш високого порядку, тому її розвиток багато в чому залежить від стану економіки в світі та країні, який постійно знаходиться у динаміці, а нестабільність соціально-економічних процесів стає нормою розвитку сучасного суспільства [4]. У силу цих причин точно передбачити характер

змін і ступінь впливу всіх факторів в їх взаємозалежності практично неможливо. Класичним прикладом є сучасні процеси на світових ринках, які протягом чотирьох років важко було прогнозувати, а ступінь їхнього впливу виявилася суттєвою як для економіки України, так і для економіки окремих регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вдосконалення державного управління на регіональному рівні, у тому числі шляхом використання методів прогнозування, розглядали у своїх наукових працях Ю.П. Алексеев, А.Н. Алісов, А.Л. Гапоненко, Ю.С. Дулиціков, Ю.С. Єршов, В.В. Кулешов, В.Н. Лаженців, В.Н. Лексин, П.А. Мінакір, М.М. Михеева, В.М. Орешин, С.В. Расвський, В.Ф. Уколов, В.І. Чалов, В.П. Чичканов, А.Н. Швецов та ін. [1].

До найбільш відомих зарубіжних авторів, які розглядали економічне прогнозування у різних аспектах і особливості

розвитку регіональної економіки, слід віднести У. Айзарда, А. Вебера, О. Гелмера, І. Гілбоа, Т. Гордона, Ф. Дентона, М. Кендела, К. Кернса, В. Леонтьєва, А. Льюша, К. Льюїса, Д. Моррелла, А. Райтс, Т. Сааті, Б. Спенсера, Г. Тейл, Д. У. Уінчирса, Д.Е. Ханка, Е. Янча та ін. [3].

Слід зазначити, що у своїх наукових роботах багато авторів здебільшого роблять акцент на методологічних засадах проведення прогностичних досліджень соціально-економічного розвитку країни у цілому, тоді як питанням практичного використання прогностичного інструментарію та регіональному аспекту приділяється значно менше уваги.

Здебільшого автори підкреслюють важливість прогнозування соціально-економічного розвитку держави, у тому числі відзначають значимість тієї ролі, яку виконують окремі регіони країни. Однак системні шляхи вирішення проблемних питань у літературі визначено не повною мірою. Окремі автори висловлюються з приводу потенційно можливих шляхів удосконалення системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів шляхом використання нового інструментарію, але при цьому акцентують увагу переважно на теоретичній частині, не розглядаючи належним чином особливості практичного використання запропонованих прийомів і методів прогнозування.

Метою дослідження є розроблення теоретико-методологічних і методичних підходів до вдосконалення системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону.

Предметом дослідження є методи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону.

Об'єктом дослідження виступають управлінські процеси, що виникають між суб'єктами системи.

Результати дослідження.

Розроблення науково обґрунтованих короткострокових, середньострокових, довгострокових прогнозів, стратегій і програм соціально-економічного розвитку регіону є однією з найважливіших функцій органів регіональної виконавчої влади. Успішне виконання цієї функції багато в чому залежить від методології прогнозування соціально-економічної діяльності регіону й урахування особливостей територіального розвитку. Традиційні технології прогнозування регіонального розвитку, як показали результати дослідження, мають низку стримуючих чинників:

- недостатня діагностика системного взаємозв'язку соціально-економічних показників (населення, трудові ресурси, промисловість, сільське господарство, капітальні вкладення, доходи і витрати бюджету, фінансові ресурси та витрати, валовий регіональний продукт тощо) [5];

- істотне переважання інтуїтивних методів прогнозування над формалізованими;

- недостатня повнота і непослідовність вихідної статистичної інформації.

У підсумку результати прогнозування, особливо на довгостроковий період, мають елемент суперечливості. Виникає необхідність додаткового узгодження прогностичних розрахунків регіонального рівня для усунення невідповідностей. При цьому будь-яка зміна у сценарії прогнозування призводить до повторення трудомістких і неформалізованих процедур.

Важливими напрямками вдосконалення системи регіонального прогнозування повинні стати підвищення якості та повноти вихідних даних, що використовуються для проведення прогностичних розрахунків, а також оновлення технологій обробки, систематизації та аналізу ретроспективної інформації, на основі якої формується образ майбутнього.

Треба відзначити, що нині під час прогнозування переважно використовуються результати ретроспективного аналізу соціально-економічних умов регіонів за останні кілька років. Дані короткочасних спостережень дають змогу визначити досягнутий рівень розвитку регіонів, але не дають уявлення про динаміку цього рівня у середньостроковій і довгостроковій ретроспективі, не розкривають процеси, що мають глибоке історичне коріння, та здійснюють негативний або позитивний вплив на сучасний і майбутній розвиток. Це призводить до недооцінки наявних регіональних проблем, неефективного їх вирішення у реалізованих стратегіях і програмах розвитку.

Комплексне використання результатів ретроспективного дослідження з різною глибиною аналізу динаміки рівня соціально-економічного розвитку регіонів розширює можливості регіонального прогнозування.

Цей підхід дає змогу пов'язати проблеми поточного розвитку регіонів із проблемами, що мають глибоке історичне коріння, обґрунтувати систему заходів, спрямованих на зниження і запобігання негативному впливу подій минулого на сучасний та майбутній розвиток.

Удосконалення прогнозування шляхом широкого застосування економіко-математичних моделей поряд із методами експертних оцінок є перспективним напрямом. Досягнення цієї мети передбачає вирішення питань теорії, методології та методики системного математичного моделювання економічних процесів, розроблення комплексу моделей прогнозування соціально-економічного розвитку, відповідного інформаційного, математичного та програмного забезпечення прогностичних розрахунків.

Динамічно розвиваються інформаційні технології, які сьогодні дають змогу моделювати соціально-економічний розвиток регіону, який при цьому розглядається як складна динамічна система, що складається з безлічі підсистем, та володіють певними властивостями і мають власні цілі.

Соціально-економічна система регіону як об'єкт моделювання має такі особливості: [3]

- унікальність, наявні аналоги таких об'єктів значно відрізняються один від одного;
- складна взаємодія підсистем;
- недостатній рівень структурованості теоретичних і практичних знань про систему;
- різномірність підсистем;
- високий рівень динамічності;
- випадковість і невизначеність чинників;
- багатокритеріальних оцінок процесів, що протікають у системі.

Складність вибору однозначної оцінки визначається такими обставинами:

- наявністю великої кількості підсистем, кожна з яких виконує свої цілі й завдання;
- множинністю показників;
- відсутністю формалізованих критеріїв, що дають змогу адекватно оцінити досліджувані процеси в системі [6].

Істотно стримуючим чинником у цьому напрямі виступають проблеми, пов'язані з обмеженнями рівня розвитку наук економіки і математики як мови, що описує формальні відносини. На жаль, поки не створені адекватні формалізовані теорії, які дали б змогу повною мірою і системно використовувати накопичений емпіричний матеріал у прогностичних розробках. Набір відомих економіці фундаментальних законів також поки що недостатній для формалізації залежностей, що комплексно описують майбутній розвиток складних регіональних систем.

У цих умовах важливим напрямом наукових досліджень повинен стати системний аналіз економіки регі-

ону, у якому методологія математичного моделювання складних систем синтезується з досягненнями сучасної економічної теорії. Зусилля мають бути зосереджені на розробленні методів опису реальних економічних відносин у досліджуваній системі. Особливі труднощі представляють моделювання та на його основі прогнозування перехідної економіки. Внаслідок її еволюції кожен новий етап розвитку передбачає створення нової моделі, що базується на системному аналізі змінених економічних відносин. Нові економічні відносини описуються іншими змінними і співвідношеннями, які, як правило, вимагають використання більш досконалих математичних методів аналізу та моделювання.

Проведений у цьому дослідженні аналіз моделей прогнозування української економіки показав істотну різнобічність внутрішньої структури і логіки функціонування моделей, створених різними дослідницькими групами, що ускладнює їх порівняльність. Водночас не можна не відзначити той факт, що нині активно створюються не просто різні моделі, а й розвиваються різні підходи до моделювання регіональних економічних систем.

Існує багато економетричних моделей, творці яких основний акцент роблять на пошуку стійких кореляційних зв'язків, які спостерігаються між показниками. Водночас велика увага приділяється балансовим моделям [2], у яких описано економічні механізми регулювання, які замінюються дослідженнями траєкторій розвитку, допустимих із технологічного погляду.

Останнім часом великий інтерес викликають моделі, засновані на методах опису поведінки економічних суб'єктів, які постійно намагаються знайти нові засоби досягнення своїх інтересів в умовах постійно мінливої соціально-економічної системи

По суті, розглянуті моделі описують поки що різні ракурси складної економічної системи, у них використовуються різні набори понять та методів, і за рамками моделі залишаються невидимими значущі явища.

Проте продовження дослідницької роботи у цьому напрямі забезпечить основу для створення універсальних моделей, які легко настроюються для цілей прогнозування розвитку соціально-економічної системи будь-якої складності.

Нині в органах державної влади суб'єктів України існують проблеми забезпечення програмного забезпечення, необхідного для прогнозування. Часто це пов'язано з відсутністю нормативно-правових актів, що регулюють це питання. Кожен суб'єкт самостійно забезпечує процес прогнозування необхідним програмним забезпеченням, розроблення і супровід якого здійснюються за рахунок коштів регіонального бюджету.

Багато регіонів самостійно забезпечують розроблення необхідних програмних продуктів для підтримки прийняття рішень, у тому числі й програмного забезпечення процесу прогнозування соціально-економічного розвитку, що призводить до позитивних результатів [7]. Основний із них полягає у кінцевому підвищенні якості розроблюваних прогнозів. Однак подібний підхід у рамках усієї країни є нерациональним із фінансового погляду та допускає наявність різних методик прогнозування одних і тих самих показників у різних регіонах, а також поява цих проблем зводиться до прогнозу даних на рівні регіону і формує єдиний інформаційний простір.

Для вирішення зазначених проблем є доцільним створення й упровадження на території всіх суб'єктів країни єдиного інформаційно-аналітичного комплексу із залученням комерційних структур, які професійно займаються прогнозуванням. Подібний підхід буде відповідати

конкретним потребам органів державної влади регіонального рівня.

Фінансування запропонованого підходу за рахунок коштів регіонального бюджету буде виправдано, оскільки вартість розроблення єдиного програмного продукту буде істотно дешевше розроблення аналогічних продуктів на замовлення кожного регіону країни окремо. Крім того, наявність єдиного сховища даних по всіх регіонах України дасть змогу на регіональному рівні більш якісно здійснювати оцінку та контроль прогнозних індикаторів соціально-економічного розвитку окремих регіонів, а також оперативно отримувати систематизовану інформацію із досліджуваних напрямів у регіональному розрізі.

В умовах єдиного програмного забезпечення спрощуються процедури технологічного оновлення процесу прогнозування і впровадження пілотних проєктів спочатку в окремо взятому регіоні, а пізніше на території всіх регіонів України.

У рамках заходів щодо вдосконалення регіональної системи соціально-економічного прогнозування в Подільському регіоні вважаємо за доцільне внести пропозицію про створення на території регіону колегіального незалежного органу, призначення якого вбачається в консолідації зусиль регіональних органів державної влади, вищих навчальних закладів, представників промислового, аграрного та торгового секторів економіки, банківського сектору, спрямованих на вирішення проблемних питань прогнозної діяльності та обговорення цільових орієнтирів перспективного розвитку економіки регіону.

В умовах роботи комітету найбільш повною мірою може бути використаний потенціал вищих навчальних закладів у розробленні методології прогнозування, проведенні регіональних досліджень і здійсненні науково обґрунтованої експертної оцінки результатів прогнозної роботи, а також підготовки рекомендацій щодо вдосконалення регіональної системи прогнозування.

Участь представників базових секторів економіки і банківського сектору в обговоренні питань майбутнього соціально-економічного розвитку дасть змогу знайти найбільш оптимальні шляхи досягнення бажаних прогнозних параметрів, а також підвищить рівень їх зацікавленості в реалізації планових та програмних документів, розроблених на основі прогнозних розрахунків.

На підставі вищевикладеного сформулюємо пропозиції щодо вдосконалення регіональної системи соціально-економічного прогнозування на території регіонів України (табл. 1).

Реалізація комплексу перерахованих вище заходів щодо вдосконалення системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону дасть змогу, на нашу думку, підвищити якість розроблюваних прогнозів, а також забезпечить ефективне використання прогнозних розрахунків в управлінській діяльності регіональних органів влади.

Висновки. Хотілося б звернути увагу ще на один важливий момент, який має політичне забарвлення і негативно впливає на виконання прогнозних функцій: прогнозування як важливий елемент стратегування часто розглядається органами державної влади як ефективний інструмент у конкурентній боротьбі з іншими регіонами за залучення державної фінансової підтримки, інвестицій. У результаті в регіональних стратегіях ставляться надто амбітні цілі й завдання, які не підкріплені реальним потенціалом, а прогнозні розрахунки підлаштовуються під ці завдання.

Прогнозування в умовах реформування, переходу економіки на нові принципи функціонування, коли фак-

Проблеми системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону та можливі шляхи їх вирішення

Основні проблеми	Можливі шляхи вирішення
<ul style="list-style-type: none"> – документи регіонального рівня потребують актуалізації і конкретизації; – документи регіонального рівня істотно відрізняються як за складом, так за змістом 	<ul style="list-style-type: none"> законодавством регіонального рівня важливо визначити: <ul style="list-style-type: none"> – понятійний апарат; – перелік, склад і структуру прогнозних документів для кожного рівня державної влади; – відповідальність за підготовку документів та їх адекватність; – критерії оцінки якості прогнозів і процедуру контролю якості підготовки прогнозних документів
<ul style="list-style-type: none"> – незадовільна якість статистичної інформації і прогнозних розрахунків; – несумісність даних за різні періоди часу в силу появи нових показників, зміни методики розрахунків, розрахунок показників із запізненням понад рік; – недооблік даних тіньового сектору економіки; – недостатній рівень системності, комплексності та гнучкості прогнозних розрахунків, прогнозування ведеться за розрізненими групами показників без їх глибокої системної ув'язки; – непрозорість регіональних прогнозів 	<ul style="list-style-type: none"> – усунення проблем непорівнянності даних за різні періоди часу шляхом перерахунку органами статистики даних відповідно до нової методики, розроблення і застосування методик розрахунку прихованої економіки; – розроблення і широке використання економіко-математичних моделей, що описують багатосторонні зв'язки із соціально-економічними параметрами і дають змогу гнучко перебудувати систему зв'язків в умовах мінливої ситуації; – постійний моніторинг економічної ситуації в регіоні і публікація його результатів у ЗМІ, суспільне обговорення проєктів прогнозів із залученням експертів у сфері прогнозування
<ul style="list-style-type: none"> – недостатній рівень математичної формалізації залежностей; – комплексно описують розвиток складних регіональних систем; – різномірність інформаційно-програмного забезпечення прогнозувальної діяльності в регіонах; – вузьке коло організацій, що займаються прогнозуванням на комерційній основі 	<ul style="list-style-type: none"> – важливим напрямом наукових досліджень повинен стати системний аналіз економіки регіону, в якому методологія математичного моделювання складних систем синтезується з досягненнями сучасної економічної теорії; – розроблення на регіональному рівні єдиних вимог і стандартів до програмного забезпечення, використовуваному для цілей прогнозування регіональними органами влади; – залучення комерційних структур і науково дослідних інститутів, які професійно займаються прогнозуванням, до розроблення програмного забезпечення у регіонах; – ліцензування прогнозувальної діяльності і розвиток інституту комерційного прогнозування, а надалі – розгляд питання про можливий перехід до аутсорсингу в питаннях розроблення прогнозів
<ul style="list-style-type: none"> – відсутність можливості активної участі в розробленні стратегічно важливих для регіону прогнозних документів із боку представників науки, бізнесу, громадянського суспільства; – відсутність незалежного контролю з боку органів влади федерального рівня за якістю підготовки прогнозів 	<ul style="list-style-type: none"> – консолідація зусиль регіональних органів державної влади, вищих навчальних закладів, представників основних секторів економіки, банківського сектору, спрямованих на вдосконалення регіональної системи соціально-економічного прогнозування шляхом створення колегіального незалежного органу з питань стратегічного планування; – забезпечення незалежного контролю з боку федеральних органів влади

Джерело: розроблено автором

тор невизначеності досить високий, – складне завдання. Проте регіони України поступово накопичують знання і досвід із питань регіональних прогнозних досліджень, у тому числі в умовах настання кризових явищ, що, своєю чергою, робить позитивний вплив на розвиток усієї системи стратегічного планування та державного управління.

Таким чином, удосконалення системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів має

здійснюватися комплексно і за участю органів регіонального рівня. Реалізація зазначених напрямів удосконалення, які зачіпають структурні аспекти ситуації, системи, принципи її функціонування та використання інструментарію, дасть змогу підвищити якість прогнозувальної діяльності та створить умови для прийняття органами державної влади стратегічно правильних й обґрунтованих рішень.

Список використаних джерел:

1. Антохонова І.В. Методи прогнозування соціально-економічних процесів: навч. посіб. Улан-Уде: ВСГТУ, 2014. 212 с.
2. Бабешко Л.О. Основи економетричного моделювання: навч. посіб. М.: КомКнига, 2016. 432 с.
3. Дума Л.В. Деякі аспекти вдосконалення прогнозування соціально-економічного розвитку українських регіонів. Двадцять економіко-правові дискусії: матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. Львів, 2017. С. 38–40.
4. Buiak L.M. Mathematical models of general economic dynamics taking into account clusterization: monograph. Chernivtsi national Unt., 2016. 392 p.
5. Кугасенко А.А. Основи теорії і практики динамічного моделювання соціально-економічних об'єктів і прогнозування їх розвитку. К.: Вузівська книга, 2015. 392 с.
6. Светульков С.Г. Светульков І.С. Методи соціально-економічного прогнозування: підручник для ВНЗ: в 2 т. Т. I. СПб.: СПбГУЕФ, 2009. 147 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Аннотация. На современном этапе регионального развития государства актуальными являются прогнозирование управления социально-экономическими процессами региона, необходимость их совершенствования с целью получения эффективных инструментов для определения основных ориентиров и направлений региональной политики. Прогнозы, которые включают в себя научное обоснование, должны быть основными в плановых решениях органов государственной власти и в реализации социально-экономической политики на территории региона, определять основные направления его дальнейшего развития, место и роль в общем экономическом пространстве.

Процесс формирования современной системы прогнозирования регионального развития в Украине проходит в условиях масштабного государственного преобразования и переустройства. Изменение политического режима и реформирование экономики Украины, которые начались в 90-х годах, привели к инверсии роли территории в системе государственного управления. Регионы, которые ранее имели сильно ограниченные права в сельскохозяйственной сфере, получили право самостоятельно принимать политические, экономические, социальные, культурные и другие решения.

Ключевые слова: региональное развитие, методы прогнозирования, регион, социально-экономический, модели.

IMPROVEMENT OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT ON THE BASIS OF FORECASTING METHODS OF THE REGION

Summary. At the current stage of regional development of the state, the forecasting of the management of social-economic processes in the region is urgent, and the need for their improvement in order to obtain effective tools for determining the main guidelines and directions of regional policy. Predictions that include scientific justification should be central to the planned decisions of state authorities and the implementation of social-economic policies in the region, to determine the main directions of its future development, place and role in the national economy.

The process of forming a modern system of forecasting regional development in Ukraine took place under conditions of a large-scale state transformation and reorganization. The change in the political regime and reform of the Ukrainian economy, which began in the 1990s, led to the inversion of the role of the territory in the system of public administration. Regions that previously had very limited rights in the agricultural sector, received the right to make political, economic, social, cultural and other decisions on their own.

Key words: regional development, forecasting methods, region, socio-economic model.

УДК 434:330.341.1

Думанська І. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Dumanska I. Y.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of International Economic Relations Department
Khmelnytsky National University*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АПК

Анотація. У статті розглянуто сучасний фінансового забезпечення інноваційного процесу в АПК. Визначено його ключові тенденції з огляду на перерозподіл асигнувань по галузях. Досліджено показники результативності фінансування інноваційного процесу в АПК. Встановлено відповідність пріоритету вагомості частки у фінансуванні інноваційних розробок в аграрній галузі з-поміж інших та її рівень віддачі. Як результат, виявлено залежність від дотацій та трансферів не лише задоволення потреб у коштах АПК, а й науково-дослідного процесу загалом.

Ключові слова: фінансування, фінансове забезпечення, інновації, інноваційна діяльність, інноваційний процес, АПК, сільське господарство.

Вступ та постановка проблеми. Інноваційний розвиток аграрного сектору економіки зумовлений необхідністю пошуку нових механізмів і методів взаємодії всіх учасників інноваційного процесу. Ключовим чинником активізації інноваційної діяльності є вирішення проблем відповідного фінансового забезпечення, зокрема функціонування ринку сучасних високоефективних

агротехнологій виробництва сільськогосподарської продукції.

У сучасних умовах економіки України можливості фінансового забезпечення інноваційних процесів, у тому числі й інноваційного оновлення технологій сільськогосподарського виробництва, обмежені, тому стає необхідним пошук ефективних інструментів фінансового забез-

печення інновацій і принципово нових джерел, форм та методів фінансування новітніх технологій на тлі ситуаційного аналізу потреб та рівня їх задоволення у фінансуванні інноваційного процесу АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемами розвитку сільського господарства та пошуком інноваційних варіантів їх вирішення працювали такі відомі вітчизняні й закордонні вчені, як: Б. Данилишин, І. Іртицева, Л. Курило, О. Мазуренко, А. Сидорова, В. Тарасевич, С. Тивончук, І. Федун, Ю. Шпак, О. Шпикуляк, О. Шубравська та ін.

Проте реалізація інноваційного процесу в АПК без належного фінансового забезпечення неможлива в Україні. Проблеми фінансування потреб інноваційного процесу в галузі були пріоритетними в дослідженнях відомих учених, серед яких: В. Бернс, Г. Бірман, О. Гаврилюк, М. Герасимчук, П. Лайко, П. Саблук, А. Фукс, С. Шмідт.

Праці зазначених науковців є науковим підґрунтям для переведення аграрного сектору на засади інноваційного розвитку, в яких визначаються основні інноваційні пріоритети та напрями нарощування інноваційного потенціалу галузі та окремі питання її фінансування. Водночас виокремлення основних проблем фінансування інноваційної діяльності в аграрному секторі та пошук шляхів їх вирішення потребують поглиблених наукових досліджень та комплексного підходу.

Метою статті є аналіз сучасного фінансового забезпечення інноваційного процесу в АПК та визначення його ключових тенденцій.

Результати дослідження.

В умовах трансформаційної економіки, інноваційний процес виступає вагомим стимулятором ефективного розвитку агропромислового комплексу України. Слід звернути увагу на високий науковий потенціал сільського господарства держави. У 2017 р. 132 організації, що виконують наукові та науково-технічні роботи (НТНТР) у сільському господарстві, належали до Академії аграрних наук, що відповідає 30% усіх організацій академії наук, що займаються цим видом діяльності в Україні.

На жаль, у 2017 р. їх чисельність зменшилася на 19 од. й у відсотковому співвідношенні становила 26,5%. Зауважимо, що в 2011 р. із числа організацій, які виконують НТНТР у сільському господарстві, лише 47 не належали до Академії аграрних наук, а їхня частка в загальній структурі організацій у 2010–2017 рр. становить близько 14,0–14,7% [1].

Аграрний сектор економіки України сьогодні знаходиться у досить тяжкому становищі, а головними причинами є дві головні його проблеми: недостатня фінансова підтримка та низький рівень інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. Ефективне поєднання даних компонентів, на нашу думку, створює умови для стрімкого розвитку сільського господарства країни [2, с. 115].

У 2017 р. інновації впроваджували 88,5% підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, або 14,3% обстежених суб'єктів АПК (рис. 1).

У 2017 р. на інновації підприємства витратили 9 117,54 млн. грн., у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5 898,84 млн. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 228,48 млн. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 21,83 млн. грн. та на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 1 027,11 млн. грн.

Частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення порівняно з 2016 р. зменшилася з 85,3% до 64,7%. Разом із тим витрати на науково-дослідні розробки (НДР) зросли з 10,6% у 2016 р. до 23,8% у 2017 р., витрати на придбання інших зовнішніх знань зменшилися з 0,3% до 0,2%, інші витрати, у т. ч. на маркетинг і рекламу, зросли з 3,8% до 11,3% (рис. 2).

Протягом усього періоду на придбання прав на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії витрачалося лише 0,2–0,5% ВВП. Найвищі обсяги таких витрат підприємств та організацій зафіксовано у 2015 р., найменші – у 2016–2017 рр.

Номинальні обсяги інвестицій у нематеріальні активи у 2017 р. перевищували обсяги 2016 р. в 1,4 рази (табл. 1).

У 2017 р. обсяги витрат підприємств, організацій України на створення або придбання прав на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії почали зростати.

Однією з причин є зростання потреб промислових підприємств у нових технологіях унаслідок росту виробництва продукції підприємствами переробної промисловості у 2016 та 2017 рр. – на 4,3% та 4,8% відповідно, насамперед підприємствами із виробництва залізничних локомотивів і рухомого складу – на 6,4% та 102,4%, із виробництва машин та устаткування для добувної про-

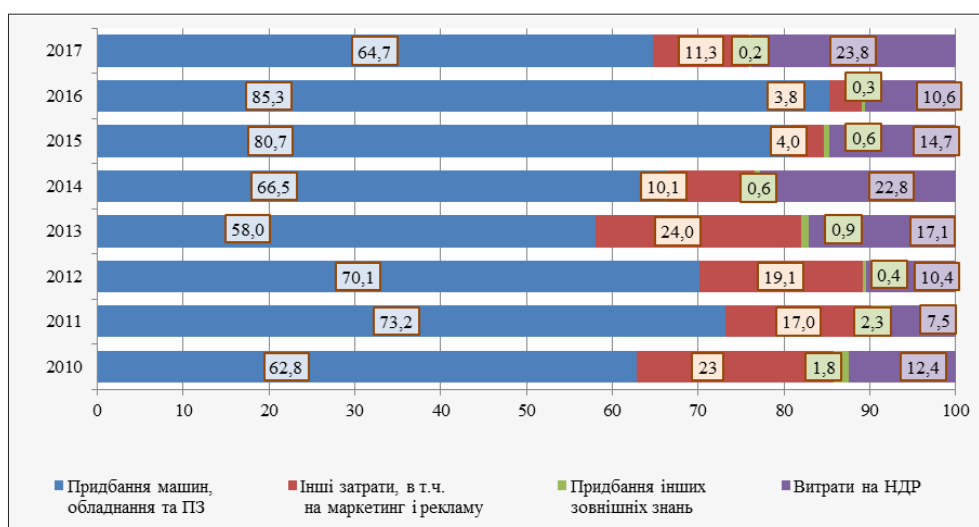


Рис. 1. Кількість підприємств, що впроваджували інновації (од.), та їх питома вага у загальній кількості суб'єктів АПК (%) [1]

мисловості й будівництва – на 8,0% та 34,7%, із виробництва основної хімічної продукції, добрив та азотних сполук, пластмас і синтетичного каучуку в первинних формах – 6,3% та 26,3% відповідно тощо [3].

Загальна характеристика структури фінансування інноваційної діяльності в Україні дає чітке уявлення про суттєву диспропорційність між сумами власних коштів і коштів державного бюджету. Ще більш наочним підтвердженням такої диспропорції є розрахунок співвідношення суми коштів державного бюджету, які припадають на 1 грн. власних коштів, вкладених в інноваційну діяльність. Також слід відзначити, що різкі коливання обсягів фінансування дестабілізують процес наукових досліджень та впровадження інновацій.

Фінансування інновацій за рахунок коштів іноземних інвесторів також характеризується нестабільною динамікою та диспропорційністю. Якщо в 2015 р. більшість із них припадала на високотехнологічні сектори – разом 57%, то в 2017 р. 89,3% коштів іноземних інвесторів було спрямовано у середньонизькотехнологічний сектор АПК.

Окрім того, слід зазначити, що обсяги інвестицій, що надійшли в інноваційну діяльність, є надзвичайно низькими. Так, за суми залучених у 2017 р. прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у розмірі 1 630,4 млн. дол. США на фінансування інновацій спрямовано лише 0,25%. Це свідчить про неефективність державних заходів, спрямованих на залучення ПІІ в інноваційну діяльність, та непривабливість цієї сфери для іноземних інвесторів, незважаючи на зростання обсягів фінансування. У 2017 р. змінилася структура фінансування інновацій коштами вітчизняних інвесторів, зокрема скоротилося фінансування галузей високотехнологічного сектору – з 18% у 2015 р. до 2% у 2017 р. Найбільша частка коштів вітчизняних інвесторів, як і в 2015 р., припадала на галузі середньонизькотехнологічного сектору (58% загального обсягу фінансування),

хоча й скоротилося на 20,5 в. п. Це відбулося за рахунок інвестицій у будівництво суден і човнів та виробництво військових транспортних засобів (44% загального обсягу фінансування). Зросла частка вкладень у виробництво машин та устаткування, н.в.і.у. та ремонт і монтаж машин й устаткування (на 36 в. п), що належить до сектору середньовисокотехнологічного виробництва.

Таким чином, аналіз фінансування інноваційної діяльності агропромислових підприємств дає змогу зробити висновки: протягом 2015–2017 рр. відбулося скорочення обсягів фінансування інноваційної діяльності, оскільки в Україні сьогодні не сформовано комплексного механізму стимулювання інноваційної діяльності, зокрема фінансового забезпечення за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів підприємств та залучення прямих іноземних інвестицій. Окрім того, вкрай недостатньою є державна підтримка інноваційної діяльності, також не задіяний повною мірою механізм довгострокового банківського кредитування АПК [1].

У 2017 р. інформацію про фінансування інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій за кошти державного бюджету надали три головних розпорядники, а саме: Міністерство освіти і науки України, Міністерство екології та природних ресурсів України, Національна академія аграрних наук України (2016 р. – п'ять розпорядників).

За даними головних розпорядників, загальний обсяг бюджетного фінансування інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій у 2017 р. становив 279 669,13 тис. грн. проти 203 738,22 тис. грн. у 2016 р. Зростання відбулося як у номінальних обсягах, так і у відсотках до ВВП – 0,0085% ВВП у 2016 р. до 0,0094% ВВП у 2017 р. Фактичний розподіл обсягів фінансування інноваційної діяльності та діяльності з трансферу технологій у розрізі розпорядників бюджетних коштів поданий на рис. 3.

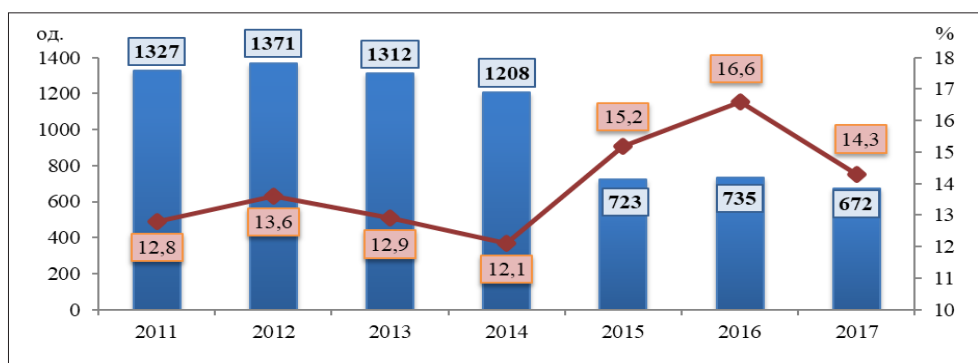


Рис. 2. Динаміка загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності за 2010–2017 рр. (%) [1]

Таблиця 1

Капітальні інвестиції та інвестиції у нематеріальні активи в Україні протягом 2010–2018 рр. [3]

Найменування послуги згідно із КЗЕП	Освоєно (використано) капітальних інвестицій, млн. грн.						
	2010	2011	2012	2014	2015	2016	2017
ВВП, млн. грн.	1079346	1299991	1404669	1586915	1988544	2385367	2982920
Капітальні інвестиції усього	180575,5	241286,0	273256,0	219419,9	273116,4	359216,1	448461,5
Інвестиції у нематеріальні активи, з них	6912,7	9375,8	8402,3	7384,8	18385,5	11825,6	16422,0
програмне забезпечення та бази даних	2802,4	3254,0	3409,1	3207,3	4908,4	6315,5	8196,4
Права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії	3044,0	4101,9	3655,9	2974,3	12457,8	4180,8	5717,7



Рис. 5. Структура бюджетного фінансування стратегічних пріоритетів інноваційної діяльності за розпорядниками бюджетних коштів, % [1]

гострокровими пасивами, тобто підвищувати стабільність фінансового сектору. Але є приклади формування ІР й регіональною владою [4, с. 5]. У цьому разі функціонування зазначених інститутів здійснюється у тісній взаємодії з регіональними фінансовими інститутами (банками, страховими й лізинговими компаніями та ін.). Проте не вирішеними залишаються питання щодо розподілу сфер відповідальності між центром і регіонами в частині підтримки інновацій, зокрема в таких напрямках:

- 1) створення власне інноваційної інфраструктури: особливі економічні зони, технопарки, бізнес-інкубатори;
- 2) підтримка інноваційних проектів через інститути розвитку та через співфінансування програм регіональних науково-дослідних університетів [5, с. 301].

Отже, констатуємо недосконалість структури інноваційних витрат і зростання орієнтації промислових підприємств на придбання готових технологічних рішень. За такого стану знижується зацікавленість підприємств

у самостійному розробленні нових товарів і технологій. Натомість вони зосереджують увагу на фінансуванні процесів упровадження нововведень, здатних у відносно короткий термін забезпечити окупність вкладених коштів. Це зумовлено тим, що економічна ситуація в країні не сприяє довготривалим інвестиціям у результати наукових досліджень, виникає необхідність найшвидшої окупності вкладених коштів. Зазначимо, що особливості кількісних та якісних характеристик інноваційних витрат вітчизняної економіки визначаються умовами фінансування інноваційної діяльності, сформованими в Україні.

За даними Державного комітету статистики України [3], наукоємність агропромислового виробництва не перевищує 0,3%, що в 10–20 разів менше рівня високорозвинутих країн. За випуском продукції 3-й технологічний уклад в Україні нині становить майже 58%, 4-й технологічний уклад – 38 %, і лише 4% – 5-й технологічний уклад. З фінансування науково-технічних розробок ситуація така: майже 70% становить нині 4-й, і лише 2% – 5-й технологічний уклад. За інноваційними витратами: 60% становить 4-й уклад і 30% – 3-й (тобто сумарно 90%), а 5-й уклад в інноваційних витратах становить лише 8,6% [6, с. 143].

Висновки. Отже, проведений аналіз дає змогу констатувати наявність негативних тенденцій у структурі та умовах фінансування інноваційного процесу в АПК. За таких масштабів інноваційної активності в Україні інновації поки що не відіграють важливої ролі у подоланні економічної кризи, підвищенні конкурентоспроможності, визначеної у державних програмах з переходу на інноваційний шлях розвитку економіки. Позитивні тенденції хоча й спостерігалися протягом кількох років, але вони мали переважно тимчасовий характер і змінювалися протилежними зрушеннями в економіці. Це характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких довгострокових стимулів для інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році. URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/monitoring>.
2. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2007. 578 с.
3. Сільське господарство України у 2017 році. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ20117/sg/dop/dsg_2017.zip.
4. Сторов І.Ю. «Інноваційна Україна – 2020»: основні положення національної доповіді. Економіка України. 2015. № 9. С. 4–18.
5. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України: монографія / за наук. ред. М.І. Дибби, О.М. Юркевич; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». К.: КНЕУ, 2013. 425 с.
6. Федішин І., Пилип'юк Я. Діагностика проблем фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні. Соціально-економічні проблеми і держава. 2014. Вип. 2(11). С. 142–153.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В АПК

Аннотация. В статье рассмотрено современное финансовое обеспечение инновационного процесса в АПК. Определены его ключевые тенденции, учитывая перераспределение ассигнований по отраслям. Исследованы показатели результативности финансирования инновационного процесса в АПК. Установлено соответствие приоритета весомости доли в финансировании инновационных разработок в аграрной отрасли среди других и ее уровень отдачи. В результате выявлена зависимость от дотаций и трансфертов не только потребностей в средствах АПК, но и научно-исследовательского процесса в целом.

Ключевые слова: финансирование, финансовое обеспечение, инновации, инновационная деятельность, инновационный процесс, АПК, сельское хозяйство.

CURRENT STATE AND TRENDS OF FINANCIAL PROVIDING INNOVATIVE PROCESS IN AIC

Summary. The publication considers the modern financial support of the innovation process in the agroindustrial complex. It identifies its key trends in view of the redistribution of allocations by industry. The indicators of the effectiveness of financing the innovation process in the agroindustrial complex are researched. It is established that the priority of the importance of the share in funding innovative development in the agrarian sector among others and its level of return. As a result, dependence on subsidies and transfers was found not only to meet the needs of the agribusiness, but also to the research process in general.

Key words: financing, financial support, innovations, innovative activity, innovation process, agroindustrial complex, agriculture.

Загребя І. І.

*кандидат економічних наук
доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнського національного технічного університету*

Zahreba I. I.

*PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences),
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi*

РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ

Анотація. У статті обґрунтовано рекомендації щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування у контексті залучення інвестицій в економіку України. Визначено місце і роль недержавних пенсійних фондів на інвестиційних ринках. Проаналізовано досвід упровадження накопичувальної системи в країнах Центральної та Східної Європи та його значення для реалізації пенсійної реформи в Україні. Розглянуто проєкт запровадження другого рівня системи пенсійного забезпечення, запропонований Верховною Радою України. Визначено напрями подальшого вдосконалення пенсійного страхування як джерела інвестицій у національну економіку та чинника підвищення її інвестиційної привабливості.

Ключові слова: пенсійна система, накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, недержавні пенсійні фонди, інвестиційні ресурси, інвестиційна привабливість.

Вступ та постановка проблеми. Інвестиційно-інноваційна модель розвитку України потребує залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, які можуть бути спрямовані у вітчизняну економіку. Питання інвестиційного складника пенсійного страхування, ефективного перерозподілу вільних фінансових ресурсів, які можна трансформувати в інвестиційний ресурс, набуває великого значення і потребує поглибленого розгляду.

Сьогодні найактуальнішою проблемою є підвищення ефективності системи пенсійного забезпечення у напрямі залучення інвестицій в економіку України через запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань та явищ, що пов'язані з функціонуванням та реформуванням пенсійної системи загалом та пенсійного страхування зокрема, знайшло своє відображення в наукових працях таких учених, як: О. Барановський, Г. Багратян, С. Березина, Н. Борецька, М. Бойко, С. Вегера, О. Гаманкова, І. Гнибіденко, В. Грушко, Ю. Діденко, А. Загородній, О. Зарудний, Б. Зайчук, А. Колот, Т. Косова, А. Кузнєцова, Е. Лібанова, О. Макарова, М. Мних, Л. Момотюк, Б. Надточій, С. Науменкова, В. Новіков, О. Палій, Д. Полозенко, Н. Приказюк, М. Ріппа, В. Сахацький, Т. Смовженко, Г. Терещенко, Н. Ткаченко, А. Якимів, В. Яценко.

Проте недостатньо вирішеними залишаються питання вдосконалення функціонування пенсійного страхування як джерела інвестиційних ресурсів в економіку України, що зумовило мету та завдання цього дослідження.

Метою роботи є обґрунтування запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні як чинника підвищення інвестиційної привабливості національної економіки.

Результати дослідження.

Україна стає привабливою для інвестицій. У рейтингу Doing Business 2018 Україна піднялась на чотири пункти і посіла 76-ту позицію зі 190 країн світу. Найбільший прогрес країна продемонструвала, зокрема, у такому складнику рейтингу, як сплата податків за зменшення та уніфікації ставки ЄСВ (+ 41 пункт). У рейтингу агентства

Moody's Investors Service Україна поліпшила свій кредитний рейтинг у міжнародному економічному списку. Він змінився з Сaa3 до Сaa2, що означає зміну прогнозу зі «стабільного» на «позитивний». У рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 Україна поліпшила свої позиції на чотири пункти і зайняла 81-е місце зі 137 країн світу, які досліджувалися (у ГІК 2016/2017 – 85-е місце зі 138 країн) [1].

За даними Державної служби статистики, у 2017 р. в економіку України іноземними інвесторами із 76 країн світу вкладено 1 630,4 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій в економіку України на 31.12.2017 становив 39 144,0 млн. дол. США. Станом на 31.12.2017 вагомі обсяги надходжень прямих інвестицій спрямовано до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, – 26,1%. Провідними сферами економічної діяльності за обсягами освоєння капітальних інвестицій у 2017 р. є державне управління й оборона та обов'язкове соціальне страхування – 7,4% [1].

На поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, зокрема пенсійної реформи, що допомогло країні поліпшити позиції на інвестиційному ринку.

Для подальшого поліпшення інвестиційного клімату країни актуальним сьогодні є вдосконалення правової та організаційної бази, зокрема щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Для інвестиційного середовища дуже важливими є інституційні інвестори – фінансові посередники будь-якого типу [2, с. 3–11]. У межах нашого дослідження інтерес викликають недержавні пенсійні фонди як потужні інституції, які здатні акумулювати значні обсяги вільних фінансових коштів та трансформувати їх в інвестиції.

Західні науковці відносять пенсійні фонди до потужних інституційних інвесторів [3, с. 6]. Американські дослідники відзначають на ринку акцій США зростаючу роль інституційних інвесторів, і головна увага приді-

ляється пенсійним фондам та страховим компаніям. Ці організації в сукупності володіють більше ніж половиною акціонерного капіталу, який випущений в обіг американськими корпораціями [4, с. 36].

Закордонні вчені наголошують, що пенсійні фонди належать до найбільших інвесторів у фінансові інструменти. На накопичувальну пенсійну систему припадає третина світового інвестиційного потенціалу небанківських фінансових установ. Відзначають вплив обсягу активів інституційних інвесторів на економіку країни, а також на забезпечення довгостроковими інвестиційними ресурсами.

Пенсійні фонди, з одного боку, мають забезпечити здійснення пенсійних виплат учасникам пенсійних схем, а з іншого – захистити пенсійні заощадження від падіння темпів соціально-економічного розвитку, інфляції та помножити їх у вигляді виплати інвестиційного доходу. Пенсійні фонди виступають потужними інвесторами, які фінансують значні обсяги пенсійних активів у різноманітні фінансові інструменти.

Аналізуючи роль недержавних пенсійних фондів (НПФ) у функціонуванні англо-американських ринків капіталу, вчені-економісти дійшли висновку, що у цих країнах відбувається становлення нової стадії капіталізму, яку назвали «капіталізмом пенсійних фондів», коли власниками капіталу все більшою мірою стають інституційні інвестори, серед яких переважають НПФ [5, с. 158].

У країнах із розвиненими фінансовими ринками обсяг активів недержавних фондів становить 10–20% ВВП, а частка домогосподарств із заощадженнями у різних формах колективного інвестування – 50%.

Зростання активів інституційних інвесторів сприяє збільшенню пропозиції довгострокових коштів, окрім того, знижуються ринкові ризики інвестування. Кошти недержавних пенсійних фондів, які найменш чутливі до змін ринкової поведінки, мають здатність підвищити стабільність фінансових ринків та знижувати їх чутливість до зовнішньої кон'юнктури [6].

Достатній інвестиційний потенціал, що характеризує основні кількісні і якісні характеристики інвестиційних ресурсів, є необхідним аспектом інтенсифікації соціально-економічного розвитку [7]. Кошти пенсійних накопичень є базою такого потенціалу. Під інвестиційним потенціалом пенсійного страхування розуміється сукупність наявних і потенційно можливих інвестиційних ресурсів та репутаційних капіталів його інститутів, які виходячи з потреб чинної пенсійної системи, можливостей недержавних пенсійних фондів, кон'юнктури інвестиційного ринку та чинних нормативних обмежень можуть бути спрямовані на розв'язання проблем пенсійного забезпечення і соціально-економічного розвитку держави [4, с. 48–49].

Відповідно до прогнозу демографічного розвитку України, здійсненого фахівцями ООН, до 2050 р. очікується зростання чисельності населення пенсійного віку на тлі скорочення загальної чисельності мешканців країни та чисельності працездатного населення [8]. Відбувається суттєве зростання навантаження на систему державного пенсійного забезпечення (співвідношення працездатного населення та пенсіонерів). Очікується істотне прискорення цього зростання у 2030-х роках, коли і щорічні темпи приросту співвідношення пенсіонерів та платників внесків сягатимуть 2%, і чисельність пенсіонерів, що отримують пенсії з Пенсійного фонду України, перевищить чисельність платників внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне [8]. За оцінками Світового банку, у солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування коефіцієнт заміщення (фактичне співвідно-

шення середнього розміру призначених пенсій і середнього розміру нарахованої заробітної плати/максимальне значення такого співвідношення) під час виходу на пенсію в Україні до 2050 р. становитиме не більше 20%, що означає необхідність компенсації як мінімум 20% за рахунок накопичувального пенсійного забезпечення [9].

Основними цілями реформ пенсійних систем та впровадження накопичувального рівня, що відбулися у країнах Центральної та Східної Європи на початку 2000-х років за рекомендаціями Світового банку, були:

- скорочення дефіциту бюджету за рахунок зменшення виплат із солідарної системи у зв'язку з ростом тривалості життя і скороченням працездатного населення;
- підвищення розміру пенсій (коефіцієнта заміщення);
- збільшення розміру внутрішніх інвестицій, розвиток фондового ринку і зростання ВВП.

З огляду на відсутність альтернатив накопичувальній системі, мало хто з експертів ставить під сумнів саму модель пенсійних накопичень, запропоновану Світовим банком в 90-х роках минулого століття у відповідь на зміну демографії в більшості країн світу. Але деякі експерти, пояснюючи проблеми реалізації накопичувального рівня у низці країн недієздатністю накопичувальної системи у цілому, намагаються використовувати такий самий аргумент для відмови від впровадження цієї системи і в Україні. Зволікання з вирішенням назрілих проблем лише погіршують ситуацію з низьким розміром пенсійного забезпечення і при цьому високим рівнем дефіциту бюджету Пенсійного фонду України.

Першим кроком реформування вітчизняної пенсійної системи було ухвалення у 2003 р. законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [10] та «Про недержавне пенсійне забезпечення» [11]. Цими нормативно-правовими актами в Україні, як і в багатьох зарубіжних країнах, було створено законодавчі передумови для запровадження тривірневої пенсійної системи.

Україна – одна з небагатьох країн, яка, незважаючи на законодавчу наявність трьох рівнів пенсійної системи з 2004 р. (обов'язкової солідарної, накопичувальної та добровільної), так і не запустила накопичувальну систему, тому аналіз досвіду впровадження цієї системи в інших країнах украї важливий для реалізації такої реформи в нашій країні.

Розглядаючи невдалий досвід низки країн, можна виділити основні проблеми, що стали причинами уповільнення або блокування пенсійних реформ у деяких країнах Центральної та Східної Європи.

Добровільна участь у накопичувальній пенсійній системі навіть за наявності стимулів не дає змоги реалізувати реформу. Широко дискутованими параметрами пенсійної реформи є добровільність або обов'язковість участі, а також вікові групи добровільних та обов'язкових учасників. Незважаючи на те що в більшості країн участь у накопичувальній системі мала обов'язковий характер для віку молодше 30–35 років або для тих, хто тільки починає трудову діяльність, у деяких країнах (Литві, Чехії) участь була добровільною для всіх вікових категорій. Запуск накопичувального рівня з добровільною участю в Чехії не дав змоги досягти значного залучення. Незважаючи на співфінансування внесків до накопичувальної системи в розмірі 3% державою і 2% самим працівником у Чехії, добровільний характер участі за перші роки з моменту запуску привернув тільки 83 тис. нових учасників порівняно з 4,9 млн. учасників третього рівня. Низький рівень участі призвів до згортання програми [9].

Найліпшим варіантом із погляду залучення населення до накопичувальних програм, безумовно, є обов'язковість

участі, проте це тягне небажані наслідки в разі проблем у роботі програм, відповідальність за які перекладається на державу. Кращим варіантом є автоматичне залучення учасників до накопичувальних програм із можливістю виходу (opt-out). Саме до такої нової моделі пенсійної системи прийшла Польща в результаті аналізу проблем упровадження другого рівня пенсійної системи.

Участь держави робить пенсійну систему схильною до корупційних і політичних ризиків. Пряме залучення держави в процес реалізації та адміністрування накопичувальної системи багаторазово збільшує ризики невідлого проведення пенсійної реформи. Значні розміри активів накопичувального рівня створюють спокусу для фінансування дефіциту бюджету, нецільового використання коштів і корупції.

Угорщина стала однією з перших країн постсоціалістичного табору, що почала реформування пенсійної системи. За період із 1998 по 2010 р. у фондах пенсійної системи другого рівня було накопичено 9,6 млрд. євро (близько 12 млрд. дол., понад 10% ВВП). У 2010 р. уряд вирішив проблеми бюджетного дефіциту, який досяг на той час критичної величини – 80%, за рахунок приватних пенсійних накопичень громадян [9]. У подальшому Угорщина, повністю відмовилася від накопичувального рівня пенсійної системи.

Створення будь-якої державної монопольної структури у вигляді накопичувального фонду значною мірою спрощує процес приватизації пенсійних заощаджень і створює ризики нецільового використання коштів на шкоду інтересам учасників.

Низький рівень фінансової грамотності здатний звести нанівець будь-які ініціативи з упровадження накопичувального рівня. Рівень знань населення про недержавні пенсійні фонди як основу накопичувального пенсійного забезпечення в Україні є більш високим порівняно з іншими країнами Центральної та Східної Європи на етапі запуску пенсійних реформ. Так, серед опитаних Центром Разумкова в 2017 р. респондентів 44,8% знають про принципи створення обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, що дає змогу сподіватися якщо не на позитивне, то нейтральне ставлення до нових інститутів накопичувальної системи. При цьому низький ступінь довіри до фінансових інститутів у цілому є одним із потенційних ризиків запуску. 64,5% опитаних не готові добровільно відраховувати кошти на майбутню пенсію, а 21% припускають, що це буде негативним кроком [9].

Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» [12] конкретизував дату запровадження загальнообов'язкової державної накопичувальної системи – 1 січня 2019 р. та зобов'язав Кабінет Міністрів України забезпечити створення інституційних компонентів функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування.

Згідно з чинним законодавством [10]:

1) грошові кошти системи II рівня від самого початку мають акумулюватися у Накопичувальному фонді, обов'язки адміністратора щодо якого покладаються на Пенсійний фонд України (ПФУ);

2) лише через два роки учасники системи II рівня матимуть право вибору: залишити накопичені кошти у квазідержавній структурі (ПФУ) чи переспрямувати їх у недержавний сектор (до недержавного пенсійного фонду – суб'єкта другого рівня системи пенсійного забезпечення (НПФ-СДР)) [13].

Нова редакція ст. 78 поданого до Верховної Ради проекту закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження нако-

пичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» [14] наголошує, що «для сплати страхових внесків до накопичувальної системи пенсійного страхування учасник накопичувальної системи пенсійного страхування повинен вибрати недержавний пенсійний фонд із переліку фондів, що відповідають критеріям, установленим статтею 201 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», в якому для нього буде відкритий накопичувальний пенсійний рахунок».

Станом на 31.05.2018 у Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 58 НПФ. Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ, недержавні пенсійні фонди зареєстровано у восьми регіонах України. Кількість учасників системи недержавного пенсійного забезпечення становила 0,8 млн. осіб. Загальна вартість активів в управлінні становила 1 294 млн. грн. У 2017 р. частка активів НПФ у цінних паперах переважала половину, а 90% її були інвестовані в державні облигації. Водночас майже 2/3 портфелю професійних НПФ становили фондові інструменти, причому 22% – корпоративні бонди, хоча частка ОВДП тут також була найбільшою. Ринок НПФ майже 45% активів тримав на рахунках у банках, майже половину – у цінних паперах (80% її – в ОВДП) [15; 16].

Протягом 15 років функціонування НПФ були та залишаються локальними (регіональними) гравцями на ринку пенсійних послуг України. У разі запровадження системи II рівня кількість її учасників становитиме щонайменше 5 млн. осіб, а грошові надходження до системи лише протягом першого року її функціонування становитимуть 8,4 млрд. грн. та щорічно лише зростатимуть [13].

Чинна редакція Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» досить жорстко регулює допуск НПФ до системи II рівня. Головною вимогою для таких НПФ є наявність відповідної ліцензії, яка видається Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Для цього НПФ має відповідати таким головним вимогам: мати досвід роботи на ринку недержавного пенсійного забезпечення не менше трьох років; мати договір із компанією з управління активами, яка має досвід роботи з управління активами інституційних інвесторів не менше п'яти років. Законопроект [14] пропонує скасувати норму щодо обов'язкового ліцензування НПФ та вимогу щодо досвіду роботи НПФ на ринку недержавного пенсійного забезпечення. Це означає, що до системи II рівня зможе долучитися необмежена кількість НПФ.

У пояснювальній записці до проекту закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» [17] зазначається, що функціонування запропонованої моделі накопичувальної системи пенсійного страхування сприятиме розвитку фінансового сектору економіки, залученню потужного внутрішнього довгострокового інвестиційного ресурсу в національну економіку, що, своєю чергою, матиме величезний поштовх до динамічного економічного росту та якісної модернізації країни.

У рамках запропонованої децентралізованої моделі функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування застраховані особи для участі в накопичувальній системі пенсійного страхування вибирають недержавні пенсійні фонди, у яких вони бажають формувати свої обов'язкові пенсійні накопичення. Така конкурентна недержавна побудова накопичувальної системи пенсійного страхування з належною системою державного нагляду та регулювання в сукупності забезпечує:

– розподіл усіх можливих ризиків між десятками недержавних пенсійних фондів, що відповідають критеріям допуску на II рівень системи пенсійного страхування;

– конкуренцію на ринку послуг із накопичувального пенсійного страхування, що сприятиме розвитку фондового ринку і фінансового сектору в цілому;

– відповідність вимогам до побудови таких системи, у тому числі відповідність вимогам Директиви Європейського Парламенту та Ради 2003/43/ЄС від 3 червня 2003 р. «Про діяльність установ трудового пенсійного забезпечення та нагляд за ними», щодо імплементації яких у національне законодавство Україна несе зобов'язання в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Висновки. Реалізація проекту пенсійної реформи дасть змогу запровадити децентралізовану систему накопичувального пенсійного страхування, що дасть потужний інвестиційний поштовх для динамічного зростання економіки і модернізації країни і водночас стане важливим позитивним чинником для внутрішніх і зовнішніх інвесторів щодо здійснення капіталовкладень в українську економіку (спрацює «мультиплікатор» зростання обсягів залучених інвестицій).

Упровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування відкриває можливості й створює необхідні умови для якісної модернізації, зміцнення економіки, формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Список використаних джерел:

1. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за 2017 рік / Департамент залучення інвестицій Міністерства економічного розвитку і торгівлі. 2018. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=09ebfb1d-0c58-490b-96dd-453a41285d4b> (дата звернення: 16.07.2018).
2. Annual Report 2016 European Insurance and Occupational Pensions Authority. 2017. URL: <https://eiopa.europa.eu/publications/annual-reports/index.html> (дата звернення: 26.06.2018).
3. Фабощи Ф. Управление инвестициями; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2000. 932 с.
4. Білоног А.П. Пенсійне страхування як джерело інвестицій в економіку України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Київ, 2015. 194 с.
5. Недержавні пенсійні фонди у структурі сучасних пенсійних систем: монографія / Т.С. Смовженко, Н.В. Ткаченко, Н.А. Цікановська; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко. Київ, 2012. 310 с.
6. Стопчак А.Ю. Світовий досвід розвитку недержавного пенсійного страхування. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 5(1). С. 117–122. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_5%281%29__25 (дата звернення: 16.07.2018).
7. Орлов С.Н., Шеметов А.П. Система пенсионного обеспечения в инновационной экономике. Вестник Государственного университета управления. 2011. № 23. С. 187–190.
8. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. Київ: Український центр соціальних реформ, 2006. 138 с.
9. Овчаренко Г. Нужно ли Украине реформирование пенсионной системы. Цензор.НЕТ. 2018. URL: <https://biz.censor.net.ua/m3075849> (дата звернення: 20.07.2018).
10. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/print1343203495099687> (дата звернення: 16.07.2018).
11. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15/print1329899927342793> (дата звернення: 16.07.2018).
12. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» від 3 жовтня 2017 року № 2148-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2148-19> (дата звернення: 16.07.2018).
13. Щодо запровадження загальнообов'язкової державної накопичувальної системи. Аналітична записка. / Національний інститут стратегічних досліджень. 2018. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/3061/> (дата звернення: 17.07.2018).
14. Проект закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» від 10.07.2017 № 6677 / Верховна Рада України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62218 (дата звернення: 16.07.2018).
15. Річні звіти Нацкомфінпослуг. 2018. URL: <https://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html> (дата звернення: 17.07.2018).
16. УАІБ: Аналітичний огляд результатів діяльності ринку управління активами за 4-й квартал та 2017 рік. URL: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/266015.html (дата звернення: 17.07.2018).
17. Пояснювальна записка до проекту закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» / Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH55H00A.html (дата звернення: 16.07.2018).

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье обоснованы рекомендации по внедрению накопительной системы общеобязательного государственного пенсионного страхования в контексте привлечения инвестиций в экономику Украины. Определены место и роль негосударственных пенсионных фондов на инвестиционных рынках. Проанализирован опыт внедрения накопительной системы в странах Центральной и Восточной Европы и его значение для реализации пенсионной реформы в Украине. Рассмотрен проект введения второго уровня системы пенсионного обеспечения, предложенный Верховной Радой Украины. Определены направления дальнейшего совершенствования пенсионного страхования как источника инвестиций в национальную экономику и фактора повышения ее инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: пенсионная система, накопительная система общеобязательного государственного пенсионного страхования, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные ресурсы, инвестиционная привлекательность.

REFORMING OF THE PENSION SYSTEM AND ITS INFLUENCE ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE

Summary. In this work there have been substantiated the recommendations for the introduction of a funded system of compulsory state pension insurance in the context of attraction of investments into the Ukrainian economy. The place and role of pension funds in the investment markets are determined. The experience of implementation of the accumulation system in the countries of Central and Eastern Europe and its importance for implementation of pension reform in Ukraine is analyzed. The draft of the introduction of the second level of the pension system proposed by the Verkhovna Rada of Ukraine is considered. The directions of further improvement of pension insurance as a source of investments into the national economy and the factor of increase of its investment attractiveness are determined.

Key words: pension system, funded system of compulsory state pension insurance, pension funds, investment resources, investment attractiveness.

УДК 338.43:339.923

Залюбінська Л. М.
докт. фіз.-мат. наук, професор
кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів
Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова
Скорик М. Л.
канд. екон. наук, докторант
Інституту проблем ринку та еколого-економічних досліджень НАНУ

Zalyubinska L. M.
the Doctor of Phys. & Mat. Science
Professor of the Department of Management
and Mathematic Modeling of Market Processes
of Odessa I.I. Mechnikov National University
Skoryk M. L.
PhD (econ.), doctorant
Institut Problem Rynku ta Ekonomiko – Ekolohichnykh Doslidzhen'
Natsional'noyi Akademiyi Nauk Ukrainy

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. Досліджено передумови інтеграції України до ЄС з огляду переваг та недоліків цього процесу для аграрного ринку країни. Обґрунтовано необхідність переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку цього ринку. Вагомим напрямом удосконалення управління інноваційним фінансуванням повинна стати оптимізація розвитку всіх секторів аграрного ринку. Узагальнено оцінку рівня конкурентоспроможності продукції аграрного сектору. Запропоновано чинники, що впливають на поліпшення конкурентних позицій продукції аграрного сектору на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Ключові слова: аграрний ринок, експорт, імпорт, зовнішній ринок, інвестиції, інновації, конкурентоспроможність, ЄС, європейська інтеграція.

Вступ та постановка проблеми. На порозі отримання нашою країною незалежності було багато очікувань щодо нашої майбутньої могутності. Ці очікування мали під собою певне підґрунтя, бо за основними економічними показниками Україна випереджала не лише республіки Союзу, а й більшість країн так званого соціалістичного табору. Надіям не судилося здійснитися.

Наступний етап надій на економічний підйом України припадає на очікування зближення України з Європейським Союзом. Це розглядалося як певний шанс на відродження втраченої могутності та подальшого розвитку. На шляху до Євросоюзу були значні перепони. Політичну частину Угоди про асоціацію з ЄС було підписано 21 березня 2014 р., а економічну – 27 червня 2014 р. А далі Європейський Парламент за домовленістю

з Верховною Радою України синхронно ратифікували цю Угоду 16 вересня 2014 р.

Ці глобальні зміни повинні були б супроводжуватися якісно новими кроками щодо створення умов для лібералізації ринків. Це мало б стосуватися й ринків сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів. На цьому шляху розраховувати на успіх можна лише за умови підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектора. А це, своєю чергою, можливо реалізувати лише за умов інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова і прикладна проблематика підвищення конкурентоспроможності продукції, формування і розвитку ринку та вивчення ефективності його функціонування постійно знаходилася в полі зору зарубіжних і вітчизняних науковців. Дослідженню

проблем формування і розвитку національного агропродовольчого ринку, окремих продуктових ринків, визначенню ролі держави у їх ефективному функціонуванні в умовах реформування аграрного сектору України, які лягли в основу розроблення методики дослідження, присвячено роботи вітчизняних учених: В.Г. Андрійчука, О.В. Березіна, В.І. Бойка, П.І. Гайдучького, В.М. Геєця, С.Л. Дусановського, С.М. Кваші, Ю.С. Коваленка, Т.О. Осташко, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, В.О. Точиліна, О.М. Шпичака та ін. Їхніми зусиллями створено теоретико-методологічний фундамент дослідження цієї проблеми, вирішено низку її методичних та прикладних аспектів щодо формування аграрного ринку, вдосконалення економічного механізму його функціонування у пореформений період.

Водночас високий динамізм дії сучасних економічних, політичних і соціальних чинників у нашій державі вимагає поглиблених наукових досліджень впливу ринкових трансформацій на аграрний сектор та на рівень споживання населенням продуктів харчування, вивчення потенційного попиту на продукцію органічного агровиробництва, розроблення якісно нових моделей розвитку національного аграрного ринку, насиченого конкурентоспроможною продукцією для задоволення внутрішніх продовольчих потреб держави і розширення її експортних можливостей.

Метою даного дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних, методичних та прикладних аспектів розвитку аграрного ринку України в умовах євроінтеграційних процесів, а також їх переваг та недоліків.

Результати дослідження.

На Україну припадає 11% усіх орних земель Європи [1]. Україна здатна забезпечити продовольством близько 140 млн. людей, а за умов внесення змін до системи управління аграрним сектором Україна може зайняти передові позиції в Євросоюзі. Однак на цьому шляху існує безліч проблем, які потребують дослідження і вирішення.

Аграрний ринок нашої планети постійно зростає, а світовий продовольчий кошик поступово переформатується на користь висококалорійних продуктів, у тому числі м'яса і молока, для виробництва яких потрібно дедалі більше фуражного зерна. За таких умов Україна має колосальний потенціал у розвитку сільського господарства та отриманні конкурентних переваг в міжнародному розподілі праці.

Для цього слід забезпечити прискорені темпи економічного розвитку країни, а це неможливо забезпечити без адекватного інвестування у сільське господарство. Українська влада має спростити умови залучення інвестицій в агросектор, інакше країна ризикує програти світову конкуренцію в одній із найперспективніших своїх галузей – аграрній.

Зміни в інвестиційному кліматі українського села можливі лише після наведення ладу в обігу землі. Поки не має особливих надій на деклароване владою скасування мораторію на її продаж, важливо впорядкувати орендні відносини. Бажано, щоб оренда була б довгостроковою (не менше десяти років), що захистить від хижачького ставлення орендарів до дорогоцінного ресурсу. Варто згадати, що після закінчення Другої світової війни президент Франції Шарль де Голль підтримав закон про оренду землі. Як наслідок, Франція стрімко перетворилася з імпортера сільгосппродукції на її експортера.

Сільське господарство – це єдина галузь в Україні, яка демонструє зростання протягом останніх 17 років, а агропромисловий комплекс забезпечує понад 14% обсягу ВВП України. Аграрний сектор приносить кожен третій долар, який отримує Україна. Без цих валютних надходжень було б складно сподіватися на стабілізацію курсу гривні та збільшення золотовалютних резервів НБУ.

Після масштабного розширення ЄС у 2004–2007 рр. виникли нові виклики для європейського сільськогосподарського ринку, оскільки нові країни мали великий аграрний сектор, що спеціалізувався саме на тій продукції, яка перш за все підтримувалася у рамках ССП (спільна сільськогосподарська політика). Або Common Agricultural Policy, CAP – це інтегрована система заходів, завдяки яким забезпечується підтримка цін на аграрну продукцію та субсидується виробництво сільськогосподарських товарів, таких як яловичина, молоко, зернові.

У 2008 р. у рамках спільної аграрної політики ЄС було впроваджено нову програму розвитку – Health Check [2], яка передбачає низку змін та надає можливість забезпечити пристосування політики до нових завдань і можливостей, наприклад до змін клімату. Health Check модернізує, спрощує й прискорює спільну аграрну політику, знімає обмеження для фермерів, допомагаючи їм краще реагувати на сигнали ринку та протистояти новим викликам.

У листопаді 2008 р. завершився перегляд організаційно-економічного механізму реалізації ССП ЄС, унаслідок чого стало зрозуміло, що після 2013 р. відбудеться черговий етап реформування спільної аграрної політики пристосування її до нових довготермінових тенденцій розвитку світового аграрного сектору. Європейська Комісія опублікувала комюніке «Спільна аграрна політика до 2020 р.»: назустріч продовольчим, природно-ресурсним та територіальним викликам майбутнього», де окреслила можливі варіанти розвитку спільної аграрної політики ЄС у 2014–2020 рр. [3].

Пріоритети САП ЄС на плановий період 2014–2020 рр. вибрано відповідно до Стратегії «Європа 2020», яка визначає три підходи до зміцнення економіки: розумне зростання, сталий розвиток, всеосяжне зростання [4].

Як наслідок, були визначені три цілі аграрної політики на 2014–2020 рр.: життєздатне виробництво продовольства; стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату; збалансований сільський розвиток.

Однією з головних цілей спільної сільськогосподарської політики Європейського Союзу стосовно розвитку аграрного сектору є забезпечення фермерів прийнятним рівнем життя. Сучасні умови розвитку аграрного ринку характеризуються поглибленням інтеграційних процесів, лібералізацією умов торгівлі сільськогосподарськими товарами, орієнтацією на зовнішні ринки, а також підвищеною увагою до якості продукції [5].

Нові можливості перед економікою нашої країни відкрила зона вільної торгівлі (ЗВТ) із країнами ЄС. Із приходом ЗВТ Україна отримала торговельні преференції – безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та альбуміни тощо). За чотирма видами встановлено додаткові обсяги.

Своєю чергою, Україна встановила тарифні квоти для трьох видів товарів (м'ясо свинини, м'ясо птиці й напівфабрикати з м'яса птиці, цукор) та передбачила додаткові обсяги ще для двох.

За даними Державної служби статистики, у перший рік вільної торгівлі з ЄС український експорт до ЄС зріс на понад 3%, а товарообіг – на понад 6%. Але загалом торгівля агропродуктами не настільки жвава, як очікувалося. Безмитні квоти використовуються швидко, а загальні умови не надто привабливі й посилені для вітчизняних виробників.

Так, у 2016 р. швидко вичерпалися 11 груп товарів за квотами. Основними драйверами прискорення закриття квот на експорт вітчизняної продукції до ЄС стали такі групи товарів, як глюкоза та сироп із неї (квоту в 2016 р. використано на 58,7% проти 6,1% у 2015-му), ячмінь (99,8% проти 77,7%), солод і пшенична клейковина (100% проти 72,9%), м'ясо птиці (додаткова квота, 43% проти 22,5%), висівки (42,8% проти 22,7%), крохмаль (18,8% проти 9,6%).

Цього ж року Україна почала використовувати нові квоти, зокрема на безмитний експорт обробленої продукції з молочних вершків (квоту використано на 24,4%), обробленої продукції із зернових (2,7%) та грибів (0,1%). Також Україна почала експортувати сухе молоко (30%) і масло (46%).

Цифри останньої статистики свідчать про те, що українські виробники почали нарощувати експорт товарів із додаючою вартістю. Такі темпи торгівлі дали поштовх до ініціювання збільшення квот. До слова, сьогодні право експорту до ЄС мають вже 288 українських підприємств. Зокрема, 108 експортують на цей ринок харчову продукцію [6].

Наприкінці 2016 р. Європейська Комісія прийняла пропозицію українських виробників і в травні 2017 р. збільшила квоту на крупи та борошно на 7,8 тис. т, овес – на 4 тис. т, кукурудзу – 650 тис. т, мед – 3 тис. т, пшеницю – 100 тис. т, виноградний сік – 500 т, перероблені томати – 5 тис. т, ячмінь – 350 тис. т.

Станом на 4 жовтня 2017 р. вже вичерпано на 100% імпорتنі тарифні квоти ЄС на такі українські товари, як: мед, цукор, ячмінна крупа та борошно, оброблені томати, виноградний та яблучний соки, овес, ячмінь, кукурудза, пшениця. На 98% вичерпано квоту на безмитний експорт солоду та пшеничної клейковини. Експерти відзначають, що порівняно з минулим роком динаміка закриття квот значно прискорилася. Але залишається низка товарів, де квоти не вичерпано взагалі (баранина, яловичина, гриби, продукція з обробленого молока тощо).

У серпні 2017 р. Рада ЄС ухвалила низку преференцій на три роки. Преференції включають у себе тимчасові (на три роки) додаткові річні імпорتنі квоти за нульовим тарифом на такі сільськогосподарські продукти: природний мед – 2,5 тис. т; оброблені томати – 3 тис. т; виноградний сік – 500 т; овес – 4 тис. т; пшениця та борошно – 65 тис. т; кукурудза та борошно з неї – 650 тис. т; ячмінь та борошно з нього – 350 тис. т; ячмінна крупа – 7,8 тис. т [6].

З 1 жовтня 2017 р. додаткові квоти почали діяти вже на п'ять позицій українських агротоварів із цього списку: мед, виноградний сік, ячмінне борошно, оброблені томати, овес. Квоти на пшеницю, кукурудзу та ячмінну крупу почнуть діяти з 1 січня 2018 р. Станом на 11 січня 2018 р. квоти ЄС для українського меду (8 тис. т), виноградного та яблучного соків (14 тис. т) були вичерпані, а квоти на експорт пшениці були вичерпані на 25%.

Якщо квота закінчиться, то українські компанії можуть поставити свою продукцію до ЄС, сплачуючи за це мито, що робить їхню продукцію не конкурентною на ринках ЄС унаслідок значного зростання ціни. Це свідчить про необхідність диверсифікації українського експорту, підключаючи до зони наших інтересів країни Азії, Африки, приділяючи особливу увагу ринкам Китаю.

Одним із пріоритетних напрямів для АПК України на 2018 р. визначено тваринництво. Стримуючим чинником для виробництва та експорту високоякісної яловичини є структура утримання тварин в Україні. Більша їх частина, майже 66%, утримується господарствами населення, і лише 34% припадає на сільськогосподарські підприємства. Для розвитку цієї галузі слід змінити структуру утримання тварин. Для цього в бюджеті України на 2018 р.

передбачено 2,3 млрд. грн. Поки що в Україні переважає закупівля та реалізація телят та молодняка ВРХ у населення. Аби змінити таке становище, необхідно створювати привабливі умови для довгострокових інвестицій у галузь, оскільки їх окупність має значний термін.

Державна підтримка має бути спрямована на: здешевлення вартості будівництва чи реконструкції тваринницьких ферм і комплексів; здешевлення кредитів на таке будівництво; розвиток генетики та селекційної справи. Їх реалізація неможлива без підключення інноваційних технологій.

На жаль, поки що в структурі експорту продуктів тваринництва переважає жива худоба. За 2016 р. показник експорту великої рогатої худоби (ВРХ) сягнув 51 тис. голів, а головними імпортерами стали Азербайджан та Єгипет [7]. При цьому в секторі охолодженої яловичини, який є найбільш привабливим із погляду експорту, наша частка дуже мала, хоча й поступово зростає. Пріоритетними ринками для розвитку експорту яловичини сьогодні є країни Близького та Середнього Сходу, країни Азії та ін.

Слід урахувати, що будь-які інвестиційні проекти не вирішать поставлених державою завдань щодо розвитку в країні тваринницької галузі без запровадження інноваційних технологій. Будь-яка компанія, що має такі технології і здатна їх упроваджувати, інвестуючи в економіку України, обов'язково перед тим як зайти на наш ринок, оцінить рівень «безпеки» для своєї власності: це і суди, і «стабільність» законодавства; по-друге – інфраструктура: дороги, аеропорти, вокзали; по-третє – це потенціал людського капіталу і вже по-четверте – податковий режим [8].

В Україні складнощі з усіма цими чинниками. Крім того, останнім часом в Україні склалася досить негативна тенденція відтоку людського капіталу з країни. Особливо стрімкими темпами скорочується працездатна частка сільського населення країни. Зупинити цю вкрай жахливу тенденцію здатні лише значні інвестиції, адже першопричиною відтоку «мізків» із країни є відсутність адекватних робочих місць, створення яких безпосередньо залежить від капіталу, до якого має доступ країна.

У питаннях додаткового залучення капіталу Україні є сенс звернутися до досвіду Польщі. Польща й Україна – дві постсоціалістичні держави, що мали приблизно однакові стартові позиції на початку трансформаційних перетворень, досить схожу структуру економіки, подібне складне геополітичне становище та поляризований політичний систему. Тривалий час вони йшли різними шляхами, тому досить цікавим є порівняння нинішніх результатів двох держав, зокрема показників розвитку сільського господарства, що дає можливість оцінити ефективність кожної з двох економічних стратегій: чіткої й активної політики проєвропейської інтеграції та політики балансування між Сходом і Заходом.

Відсоток сільського населення у Польщі незначно, але зростає (причому там він суттєво вищий, ніж в Україні – майже 39% проти неповних 32%). Це є непрямим свідченням успішності аграрних реформ: люди вибирають для життя сільську місцевість.

У Польщі запроваджено податкові пільги для інвестицій у привабливі проекти. Крім того, значна увага приділяється створенню технопарків та бізнес-інкубаторів, де випускники вишів можуть реалізувати свої найсміливіші ідеї. На це вони отримують початковий капітал і три роки безкоштовної оренди приміщень та оснащення.

Нині в Україні запроваджується територіальна реформа, яка передбачає укрупнення місцевих громад і делегування їм більших повноважень разом із відповідальністю [9]. Відомо, що третина нашого населення проживає в сільській місцевості. Укрупнення громад має здійснюватися саме там.

Задум, на перший погляд, хороший, оскільки передбачається у такий спосіб вдихнути життя у наші сільські громади, а точніше в українські села, які на очах вимирають. Але з огляду на дискусію, яка розгортається з дедалі більшою гостротою в українському суспільстві навколо цієї реформи, необхідно застерегти, що без монополізації в аграрному секторі економіки та без повернення землі сільським мешканцям українські села не відродяться і не розквітнуть.

Нині нашому сільському господарству достатньо далеко до рівня Польщі, а польські вчені, своєю чергою, підкреслюють, що їхнє сільське господарство на 30 років відстало від розвитку сільського господарства країн Західної Європи, а від американського – на значно триваліший період [10]. Стає очевидним, що спроба конкурувати з високорозвиненими країнами в індустріальній моделі розвитку сільського господарства є безперспективною.

Узагальнення стану українського та польського сільського господарства дає змогу дати оцінку здобуткам АПК у Польщі та подоланню відставання українського села. Передусім сильний бік Польщі – польські гміни, осередки самоврядування на місцевому рівні. Нинішня система місцевого самоврядування у Польщі здатна ефективно здійснювати управління територіями і сприяти їхньому розвитку. Вона має можливість не лише на розсуд місцевої громади перерозподіляти кошти, виділені з бюджету країни, а й активно залучати додаткові кошти для реалізації різного рівня проектів. На жаль, створені в Україні об'єднані територіальні громади (ОТГ) ще не

мають досвіду в написанні та захисті проектів із залучення коштів для вирішення нагальних проблем громади.

Найбільш болючим місцем для всіх ОТГ в Україні є дороги, точніше їх майже суцільна відсутність. Коштів, виділених із державного бюджету та залучених із місцевих бюджетів, явно не вистачає. На допомогу могли б прийти виграні проекти на конкурсах у міжнародних організаціях. Досвід Польщі у проектному менеджменті вражаючий і мав би стати в пригоді українським ОТГ. Без створення належних умов для проживання людей на селі про значні успіхи українського села не варто й думати. Тим більше про повернення додому українських гастарбайтерів, аби вони на рідній землі створювали додану вартість.

Висновки. Світові тенденції вказують, що Україна може отримати стійкий імпульс для розвитку і навіть вийти у світові лідери, ставши годувальницею чи не всього світу. Прийняття в Україні норм та стандартів ЄС разом із безмитною торгівлею має привабити інвесторів, бажаючих упроваджувати найсучасніші технології в економіку країни. Це допоможе перетворити економіку України на експортера продукції зі значною часткою доданої вартості, а експорт сировини залишиться у минулому.

Лише активне залучення інноваційних технологій здатне забезпечити стійке зростання надходжень від експорту в економіку України. Для цього слід постійно розширювати ринки збуту своєї продукції, роблячи ставку не лише на країни ЄС, а й на співпрацю з африканськими та азійськими країнами, зокрема з Китаєм.

Список використаних джерел:

1. Економіко-правова бібліотека: Агропромисловий комплекс України. 2014. URL: <http://www.vuzlib.su/rps/210.htm>.
2. Офіційний сайт програми Health Check. URL: <http://www.healthcheck.org/>.
3. Основні пріоритети Спільної аграрної політики (САП) країн ЄС. URL: <http://amdi.org.ua/uk/home/amdi-news/21-news/300-the-main-priorities-of-the-common-agricultural-policy-cap-of-the-eu.html>.
4. Повідомлення Європейської Комісії. «Європа 2020». Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання. URL: <http://www.minjust.gov.ua/file/31493>.
5. Лисситса А. Куда курс держит украинский АПК: Зона свободной торговли с ЕС или Таможенный союз? URL: <http://latifundist.com/spetsproekt/34858-kuda-kurs-derzhitukrainskij-apk-zona-svobodnoj-torgovH-s-es-ili-tamozhennyj-soyuz>.
6. Інформація Державної служби статистики. URL: ukrstat.gov.ua.
7. В Зоні вільної торгівлі. Як змінилися торги між Україною та ЄС. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/368-v-zoni-vilnoyi-torgivli-yak-zminilisya-torgi-mij-ukrayinoyu-ta-es-za-tri-roki>.
8. Чеберяк О.В. Передумови та об'єктивна необхідність модернізації аграрного сектору економіки України. Агросвіт. 2014. № 4. С. 44–51.
9. Адміністративна реформа в Україні: «І чужого научайтесь й свого не цурайтесь...». Пропозиція. 2016. № 3. С. 108–111.
10. Липчук Н.В. Порівняльна оцінка сільського господарства України і Польщі. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vviem/2012_5/16.pdf.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО РЫНКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Аннотация. Исследованы предпосылки интеграции Украины в ЕС с точки зрения преимуществ и недостатков этого процесса для аграрного рынка Украины. Обоснована необходимость перехода к инвестиционно-инновационной модели развития этого рынка. Важным направлением усовершенствования управления инновационным финансированием должна стать оптимизация развития всех отраслей аграрного рынка. Проведена оценка уровня конкурентоспособности продукции аграрного сектора экономики страны. Предложены меры, способные повлиять на улучшение конкурентных позиций продукции аграрного сектора на внутреннем и внешнем рынках.

Ключевые слова: аграрный рынок, экспорт, импорт, внешний рынок, инвестиции, инновации, конкурентоспособность, ЕС, евроинтеграция.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN MARKET OF UKRAINE IN CONDITIONS OF EUROINTEGRATION

Summary. The preconditions for Ukraine's integration into the EU are explored in order to examine the advantages and disadvantages of this process for the agrarian market of Ukraine. The necessity of transition to the investment-innovative model of development of this market is substantiated. Optimization of development of all sectors of agrarian market must become ponderable direction of improvement of management the innovative financing. The estimation of a level of competitiveness of production to agrarian sector is generalized. The factors that influence the improvement of competitive positions of agricultural products in foreign the domestic markets are suggested.

Key words: agrarian market, export, import, foreign market, investment, innovation, competitiveness, EU, European integration.

Іванова А. М.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету

Ivanova A. M.
PhD in Economics
Lecturer of department taxes and fiscal policy
Ternopil National Economic University

БОРГОВА БЕЗПЕКА ЯК ІНДИКАТОР ОЦІНКИ ФІСКАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ

Анотація. Проведено аналіз стану державного боргу в Україні на сучасному етапі. Встановлено причини державного боргу в Україні. Досліджено рівень боргової безпеки в Україні на основі методології Міністерства економічного розвитку та торгівлі. Виокремлено показники, які характеризують рівень боргової безпеки, та визначено їх граничні межі. Здійснено аналіз чинників, які впливають на рівень боргової безпеки.

Ключові слова: фіскальна консолідація, боргова безпека, державний борг, зовнішній борг, внутрішній борг.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світові економічні системи характеризуються стрімким зростанням обсягів державного боргу, що становить небезпеку стабільного економічного розвитку держави. Для подолання боргової кризи уряди багатьох високорозвинених країн і країн, що розвиваються, здійснюють фіскальну консолідацію з метою зменшення обсягів бюджетного дефіциту та державного боргу. Проблема нарощування боргових фінансів є характерною й для України, що потребує здійснення консолідаційних заходів.

Урядом України в 2014–2017 рр. здійснювалися заходи фіскальної консолідації, які спрямовувалися на стабілізацію публічних фінансів та врегулювання проблеми нарощення державного боргу, тому набуває актуальності дослідження рівня боргової безпеки для визначення ефективності здійснених заходів фіскальної консолідації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами боргових фінансів та оцінки боргової безпеки держави займалися багато науковців. Серед українських науковців, які здійснили ґрунтовні дослідження з питань боргової безпеки України та провели аналіз її стану, варто відзначити О. Барановського, В. Козюка, А. Крисоватого, Н. Лубкей, О. Олійник, Л. Омельченка, Л. Сідельникову, В. Федосова, С. Юрія. Однак, незважаючи на достатньо глибоке теоретичне висвітлення проблеми державного боргу та боргової безпеки, статистичне оцінювання рівня боргового навантаження на економіку потребує постійного вдосконалення з урахуванням сучасних економічних викликів.

Метою роботи є визначення рівня боргової безпеки як індикатора оцінки фіскальної консолідації та виявлення загроз стабілізації публічних фінансів.

Результати дослідження.

Стрімке зростання обсягу державного боргу може спричинити проблеми спроможності країни виконувати свої платіжні зобов'язання, як зовнішні, так і внутрішні, тому виникає необхідність визначення впливу державного боргу на економіку в аспекті поняття «боргова безпека» [1, с. 309].

Одним з індикаторів боргової безпеки є відношення обсягу державного боргу до ВВП, який, згідно із Маастрихтськими критеріями, повинен становити менше 60% ВВП, що є основою стійкості державних фінансів. Однак в останні роки рівень загального державного боргу України перевищує гранично допустимий рівень (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, державний борг України зріс із 473,1 млрд. грн. у 2011 р. до 2 141,7 млрд. грн. у 2017 р. Темп приросту державного боргу за сім років становив 352,7%, що є вкрай негативним явищем. При цьому відношення рівня державного боргу до ВВП зросло з 35,9% у 2011 р. до 80,9% у 2016 р., однак у 2017 р. спостерігається скорочення відношення обсягів державного боргу до ВВП на 9,1%, що свідчить про поліпшення стану боргових фінансів. Однак якщо до уваги взяти не номінальний, а реальний ВВП, то фактичний рівень боргового навантаження на економіку є досить високим і потребує негайного врегулювання з боку держави.

На показники рівня державного боргу України починаючи з 2014 р. вплинули такі макроекономічні чинники:

– девальвація національної грошової одиниці (гривні), рівень якої за підсумками 2014 р. становив 200% порівняно з 2013 р. [3]. Такий рівень девальвації національної грошової одиниці спричинив зростання як зовнішнього боргу, який представлений в іноземній валюті, так і обслуговування боргу відносно національної валюти. Разом із тим рівень зовнішнього державного боргу в Україні значно вищий за рівень внутрішнього державного боргу майже на 50% у 2017 р.;

– падіння реального ВВП, яке за підсумками 2014 р. становило 12,6% проти 3,5% у 2013 р. Падіння реального ВВП спостерігалось і в 2015 р., 2016 р., та 2017 р. на 27,7%, 14,6% та 18% відповідно [4];

– зниження внутрішнього споживання внаслідок інфляційних процесів (рівень інфляції у 2017 р. становив 11 374%) [4] та зростання безробіття, яке за методологією Міжнародної організації праці (МОП) у середньому за 2017 р. становило 9,9% [5].

На зростання боргового навантаження значний вплив мають квазіфіскальні операції, тобто операції, які здійснюють фінансові й нефінансові державні установи, а іноді приватні організації, які є фіскальними за характером, проте не відображаються в бюджеті [6, с. 3]. Ці операції зумовлюють виникнення додаткового боргу внаслідок залучення кредитних коштів під державні гарантії. Низький розвиток вітчизняної економіки зумовлює потребу в державних гарантіях, які є вагомим інструментом залучення грошових ресурсів для інвестицій в економіку, зокрема в інноваційну діяльність та розвиток ІТ-технологій в Україні. Проте варто зазначити, що квазіфіскальні операції сприяють формуванню прихованих

умовних зобов'язань уряду. Це знижує рівень прозорості податково-бюджетної політики та знижує рівень ефективного витрачання фінансових ресурсів.

Наведені чинники зумовлюють занепокоєння щодо стану боргової безпеки України, яка передбачає відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення першочергових соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі [7].

На боргову безпеку держави впливає багато чинників. Існує багато методів визначення боргової безпеки,

які передбачають різні чинники впливу з використанням певних індикаторів. В Україні для розрахунку індикаторів використовують Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки, проте, на нашу думку, вони потребують коригування. Найпоширенішими для визначення боргової безпеки є методики, розроблені Міжнародним валютним фондом (МВФ) та Світовим банком. Однак і вони різняться за кількістю показників та їх пороговими значеннями.

На основі аналізу різних підходів до визначення рівня боргової безпеки нами було виділено індикатори, які, на нашу думку, краще характеризують рівень боргової безпеки (табл. 1). Для визначення індексу боргової безпеки скористаємося індикаторами її оцінювання, де індикатор

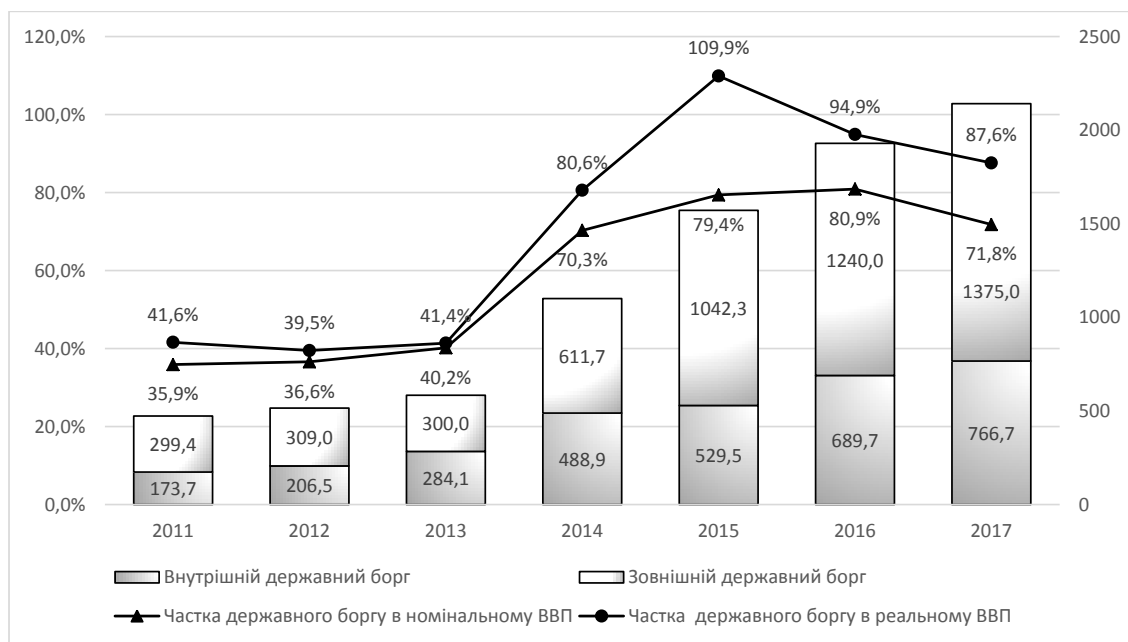


Рис. 1. Динаміка сукупного державного боргу та його частка у ВВП у 2011–2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [2]

Таблиця 1

Індикатори для оцінювання боргової безпеки України

Показники	Тип індикатора	Індикатори									
		XLкрит	XLнебезп	XLнездв	XLздв	XLопт	XRопт	XRздв	XRнездв	XRнебезп	XRкрит
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	В	-	-	-	-	-	20	30	40	50	60
Відношення обсягу сукупного зовнішнього боргу до ВВП, %	В	-	-	-	-	-	5	10	15	20	25
Відношення обсягу сукупного внутрішнього боргу до ВВП, %	В	-	-	-	-	-	15	20	25	30	35
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на первинному ринку, %	В	-	-	-	-	-	4	5	7	9	11
Відношення сальдо річного експорту-імпорту товарів та послуг до обсягу зовнішнього боргу, %	В	-	-	-	-	-	7	12	16	20	24
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	С	20	35	40	45	50	-	-	-	-	-
Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	В	-	-	-	-	-	30	40	50	60	70
Питома вага платежів за державним боргом до ВВП, %	В	-	-	-	-	-	3	4	5	6	7
Питома вага платежів за державним боргом до доходів державного бюджету, %	В	-	-	-	-	-	15	20	24	27	32

Джерело: складено на основі даних МВФ, Світового банку та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

типу С є стимулятором, який показує прямий зв'язок між показником та інтегральною оцінкою. Індикатор типу В є дестимулятором, який показує обернений зв'язок між показником та інтегральною оцінкою. Індикатор типу А – змішаний і до певної межі є стимулятором, а за подальшого збільшення стає дестимулятором.

Показники боргової безпеки в Україні подано в табл. 2.

Із даних табл. 2 видно, що відношення загального обсягу державного боргу до ВВП характеризується зростаючою тенденцією. З 2011 по 2013 р. спостерігалось незначне зростання даного показника в межах 4%. Проте кризові явища у політичній та економічній сферах, які виникли в кінці 2013 р., на початку 2014 р. зумовили різке (на 30%) зростання загального обсягу державного боргу. Починаючи з 2014 р. рівень державного боргу перевищив гранично допустиму норму відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, що суттєво погіршило рівень боргової безпеки в Україні. У подальші роки ситуація лише погіршувалася, і відношення загального обсягу державного боргу до ВВП у 2016 р. становило 81%. Однак у 2017 р. вдалося кількісно поліпшити цей показник, переважно за рахунок інфляції.

Відношення обсягу сукупного зовнішнього боргу до ВВП зменшувалося у 2012 р. порівняно з 2011 р. Проте починаючи з 2013 р. цей показник характеризувався зростаючою тенденцією і в 2014 р. перевищував гранично допустиму норму. У 2016 та 2017 рр. відбувалося зменшення обсягу сукупного зовнішнього боргу до ВВП, проте це пониження суттєво не вплинуло на рівень боргової безпеки.

Відношення сукупного обсягу внутрішнього боргу до ВВП характеризувалося стійкою тенденцією до зростання за аналізований період. З 2011 по 2012 р. спостерігалось зростання цього показника на 7,3%, яке зменшилося у 2013 р. на 1% порівняно з попереднім роком. Загалом відношення сукупного обсягу внутрішнього боргу до ВВП знаходилося у межах гранично допустимих норм. У 2014–2017 рр. обсяг сукупного внутрішнього боргу до ВВП знаходився у межах, які наближені до граничної норми.

Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку знаходилася у межах, що перевищують гранично допустиму норму, винятком є лише 2011, 2016 та 2017 рр. При цьому протягом 2012–2015 рр. середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку становила 13,1% (у 2014 р. – 13,4%).

Сальдо річного експорту-імпорту товарів та послуг відносно обсягу зовнішнього боргу зростало з 2011 до 2013 р., де починаючи з 2012 р. перетнуло гранично допустиму межу. Проте починаючи з 2014 р. таке співвідношення вдалося зменшити до рівня, що є нижчим граничної межі.

Обсяги офіційних міжнародних резервів відносно валового зовнішнього боргу характеризувалися спадною тенденцією. Це відбулося за рахунок скорочення офіційних міжнародних резервів, яке відбувалося на тлі зростання валового зовнішнього боргу. Так, із 2011 по 2014 р. досліджуваний показник скоротився на 65,4% і в 2014 р. становив 19,4%, що є значно меншим від граничної норми. Це свідчить про високу загрозу борговій безпеці України. У 2015 та 2016 рр. ситуація дещо поліпшилася, до 30,6% та 34,1% відповідно, проте не досягнуто граничного мінімуму. Однак у 2017 р. спостерігаємо найнижчий показник за весь аналізований період, що значно погіршує стан платоспроможності держави на міжнародній арені та рівень боргової безпеки.

Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів та послуг у 2015 р. перетнув критичну межу, що відбулося за рахунок фактичного зниження рівня експорту та зростання рівня зовнішнього боргу.

Витрати держави на обслуговування та погашення сукупного державного боргу України в 2015 р. становили понад 25% ВВП, що свідчить про високий рівень боргового навантаження на економіку. Для зменшення боргового навантаження на економіку в листопаді 2015 р. урядом України було здійснено реструктуризацію державного боргу [8], що можемо спостерігати за результатами 2016 р., коли питома вага платежів за державним боргом у ВВП скоротилася до 8,7%. Проте в 2017 р. знову спостерігаємо зростання витрат на обслуговування та погашення державного боргу.

Аналогічна ситуація спостерігається з показником питомої ваги платежів за державним боргом до доходів державного бюджету. Зокрема, у 2015 р. обслуговування та погашення сукупного державного боргу становило 94,1% доходів державного бюджету, що є критичним значенням для державних фінансів.

Для об'єктивної оцінки рівня боргової безпеки здійснюємо нормування її показників.

Нормоване значення індикаторів боргової безпеки визначається за допомогою рівняння (1) та рівняння (2) [7]:

Таблиця 2

Показники боргової безпеки України за 2011–2017 рр.

Показник	Роки						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	36,3	36,5	40,3	70,3	79,4	80,9	71,8
Відношення обсягу сукупного зовнішнього боргу до ВВП, %	23,0	15,9	20,7	39,0	52,6	52,0	41,3
Відношення обсягу сукупного внутрішнього боргу до ВВП, %	13,3	20,6	19,6	31,3	26,8	28,9	30,5
Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %	9,2	12,9	13,1	13,4	13,1	9,2	10,5
Відношення сальдо річного експорту-імпорту товарів та послуг до обсягу зовнішнього боргу, %	27,1	37,1	41,7	11,9	3,9	12,7	4,3
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	84,8	63,5	54,4	19,4	30,6	34,1	16,1
Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	54,8	56,5	58,3	13,7	114,6	125,4	113,2
Питома вага платежів за державним боргом до ВВП, %	5,2	6,6	7,8	11,0	25,4	8,7	15,8
Питома вага платежів за державним боргом до доходів державного бюджету, %	21,9	26,7	33,7	48,1	94,1	33,9	59,7

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Національного банку України

– за типом С:

$$y_{ij} \begin{cases} 0,2 \frac{x_{ij}}{x_{\text{крит}}}, & 0 < x_{ij} < x_{\text{крит}} \\ 0,2 + 0,2 \frac{(x_{ij} - x_{\text{крит}})}{(x_{\text{небезп}} - x_{\text{крит}})}, & x_{\text{крит}} < x_{ij} < x_{\text{небезп}} \\ 0,4 + 0,2 \frac{(x_{ij} - x_{\text{небезп}})}{(x_{\text{нездв}} - x_{\text{небезп}})}, & x_{\text{небезп}} < x_{ij} < x_{\text{нездв}} \\ 0,6 + 0,2 \frac{(x_{ij} - x_{\text{нездв}})}{(x_{\text{здв}} - x_{\text{нездв}})}, & x_{\text{нездв}} < x_{ij} < x_{\text{здв}} \\ 0,8 + 0,2 \frac{(x_{ij} - x_{\text{здв}})}{(x_{\text{опт}} - x_{\text{здв}})}, & x_{\text{здв}} < x_{ij} < x_{\text{опт}} \\ 1, & x_{\text{опт}} < x_{ij} \end{cases} ; (1)$$

– за типом В:

$$y_{ij} \begin{cases} 1, & x_{ij} < x_{\text{опт}} \\ 0,8 + 0,2 \frac{(x_{\text{здв}} - x_{ij})}{(x_{\text{здв}} - x_{\text{опт}})}, & x_{\text{опт}} < x_{ij} < x_{\text{здв}} \\ 0,6 + 0,2 \frac{(x_{\text{нездв}} - x_{ij})}{(x_{\text{нездв}} - x_{\text{здв}})}, & x_{\text{здв}} < x_{ij} < x_{\text{нездв}} \\ 0,4 + 0,2 \frac{(x_{\text{небезп}} - x_{ij})}{(x_{\text{небезп}} - x_{\text{нездв}})}, & x_{\text{нездв}} < x_{ij} < x_{\text{небезп}} \\ 0,2 + 0,2 \frac{(x_{\text{крит}} - x_{ij})}{(x_{\text{крит}} - x_{\text{небезп}})}, & x_{\text{небезп}} < x_{ij} < x_{\text{крит}} \\ 0,2 \frac{x_{ij}}{x_{\text{крит}}}, & x_{ij} > x_{\text{крит}} \end{cases} ; (2)$$

де, x_{ij} – значення і-го індикатора в період j; y_{ij} – нормоване значення індикатора x_{ij} .

На підставі розрахунків заповнюємо табл. 3.

У табл. 3 представлено нормовані значення показників боргової безпеки, де значення, які наближаються до 1,

свідчать про високий рівень боргової безпеки, а значення, які наближаються до 0, навпаки, про її низький рівень.

Визначаємо рівень боргової безпеки України в 2011–2017 рр. за допомогою рівняння (3) [7]:

$$I_m = \sum_{i=1}^m y_i a_i, \quad (3)$$

де I_m – інтегральний індекс бюджетної безпеки; y_i – нормалізована оцінка і-го індикатора; a_i – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску і-го показника в інтегральний індекс бюджетної безпеки.

Припустимо, що ці показники здійснюють рівнозначний вплив на рівень боргової безпеки, що дає змогу визначити індекс боргової безпеки за 2011–2017 рр., значення якого представлено на рис. 2.

Із даних рис. 2 видно, що рівень боргової безпеки в Україні був у край низьким, зокрема після 2013 р., на що вплинули такі показники: рівень державного боргу, рівень зовнішнього боргу, обсяги міжнародних резервів, зростання обсягів валового зовнішнього боргу, зменшення обсягів експорту товарів та послуг, високий рівень платежів з обслуговування та погашення державного боргу. Сприяли поліпшенню боргової безпеки такі показники, як рівень внутрішнього боргу, середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку та відношення обсягу зовнішнього боргу до сальдо річного експорту-імпорту товарів та послуг.

Висновки. Отже, враховуючи вищевказане, варто відзначити, що здійснення фіскальної консолідації в Укра-

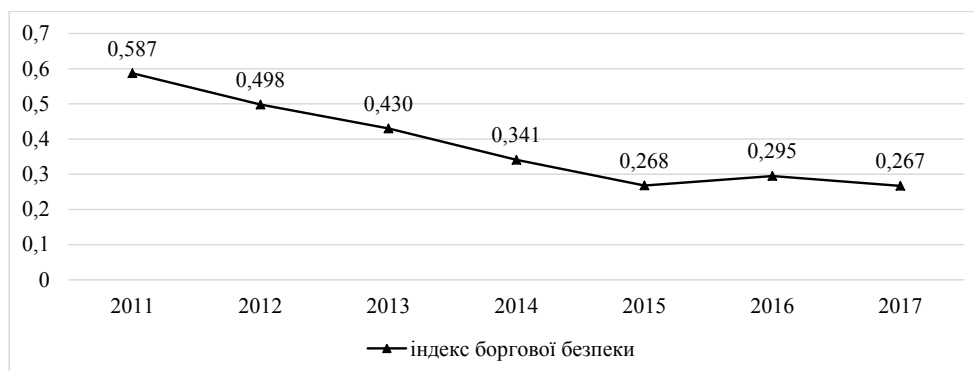


Рис. 2. Динаміка значення індексу боргової безпеки України в 2011–2017 рр.

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Нормування показників боргової безпеки за 2011–2017 рр.

Показники	Роки						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП	0,674	0,67	0,594	0,171	0,151	0,148	0,167
Відношення обсягу сукупного зовнішнього боргу до ВВП	0,28	0,564	0,372	0,128	0,095	0,096	0,121
Відношення обсягу сукупного внутрішнього боргу до ВВП	1	0,776	0,816	0,348	0,528	0,444	0,380
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на первинному ринку	0,38	0,171	0,168	0,164	0,168	0,38	0,250
Відношення сальдо річного експорту-імпорту товарів та послуг до обсягу зовнішнього боргу	0,177	0,129	0,115	0,804	1	0,765	1,000
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу	1	1	1	0,194	0,224	0,364	0,161
Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг	0,504	0,47	0,434	1	0,122	0,112	0,124
Питома вага платежів за державним боргом до ВВП	0,56	0,28	0,179	0,127	0,055	0,161	0,089
Питома вага платежів за державним боргом до доходів державного бюджету	0,705	0,42	0,190	0,133	0,068	0,189	0,107

Джерело: розраховано автором

їні в 2014–2017 рр. не дало значних позитивних результатів щодо рівня боргової безпеки. Однак здійснення фінансової консолідації сприяло поліпшенню показника боргової безпеки до 29,5% у 2016 р. з погіршенням його на 2,8% у 2017 р., що потребує від уряду здійснення додаткових заходів поліпшення боргової безпеки в Укра-

їні, зокрема обмеження залучення додаткових боргових ресурсів, стимулювання експорту, здійснення перерозподілу боргового навантаження від зовнішнього залучення кредитних ресурсів до внутрішнього, реструктуризація платежів за державним боргом, підвищення обсягів міжнародних резервів.

Список використаних джерел:

1. Омельченко Л.С., Суміна І.В. Боргова безпека України та аналіз її сучасного стану. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2012. № 1. С. 309–320.
2. Державний борг України (за даними Міністерства фінансів України). URL: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/> (дата звернення: 18.07.2018).
3. Інфляційний звіт за березень 2015 року (за даними Національного банку України). URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16036607> (дата звернення: 20.07.2018).
4. Операції сектору загального державного управління. Економічні та фінансові показники України: спец. стандарт поширення даних МВФ (за даними Державної служби статистики України). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/imf/Pokaz.html> (дата звернення: 15.07.2018).
5. Основні показники ринку праці (річні дані) (за даними Державної служби статистики України). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/osp_rik_b_07u.htm (дата звернення: 21.07.2018).
6. Tchaidze R. Quasi-Fiscal Deficit in Nonfinancial Enterprises. ISET Policy Briefs. 2006. 13 p.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm (дата звернення: 12.07.2018).
8. Про здійснення у 2015 році правочинів з державним та гарантованим державою боргом з метою його реструктуризації і часткового списання: постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 № 912. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248623211> (дата звернення: 17.07.2018).

ДОЛГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР ОЦЕНКИ ФИСКАЛЬНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ

Аннотация. Проведен анализ состояния государственного долга в Украине на современном этапе. Установлены причины государственного долга в Украине. Исследован уровень долговой безопасности в Украине на основе методологии Министерства экономического развития и торговли. Выделены показатели, характеризующие уровень долговой безопасности, и определены их предельные границы. Осуществлен анализ факторов, влияющих на уровень долговой безопасности.

Ключевые слова: фискальная консолидация, долговая безопасность, государственный долг, внешний долг, внутренний долг.

DEBT SECURITY AS AN INDICATOR OF EVALUATION OF FISCAL CONSOLIDATION

Summary. The analysis of public debt of Ukraine at the present stage is conducted. The reasons of the public debt in Ukraine are established. The level of debt security in Ukraine based on the methodology of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Indicators characterizing the level of debt security and their limits are set out. The analysis of factors influencing the level of debt security is carried out.

Key words: fiscal consolidation, debt security, public debt, external debt, internal debt.

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 20

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Удовиченко В. О.

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 20,0.

Підписано до друку 31.08.2018 р. Замов. № 0918/125. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.