

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 14

Частина 2

Ужгород-2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** Палінчак Микола Михайлович – декан факультету міжнародних економічних 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 габлітований, 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 (ICV 2015: 32.42)

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 № 8 від 22 червня 2017 року.

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

ЗМІСТ

Литовченко І. Л., Саенсус М. А. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОСНОВАННОЙ НА ПРИНЦИПАХ САМООРГАНИЗАЦИИ.....	6
Ліба Н. С., Ющик Л. В. ПОЛІВАРІАНТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РЕГІОН».....	10
Лозінська Ж. П. ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У СФЕРІ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	14
Лукашова Л. В., Lukashova L. V. СПОСОБИ СПРЯННЯ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	19
Максименко А. В. ОФШОРНІ МЕХАНІЗМИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ОПОДАТКУВАННІ.....	24
Маргіта Н. О., Новодська Н. І. ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗМІЩЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ ДИСТРИБУЦІЙНОЇ КОМПАНІЇ.....	28
Мархонос С. М., Турло Н. П. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	35
Мендела І. Я. РОЗВИТОК КУРОРТІВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	40
Нестерова К. С. ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД ТА ЇХ ВПЛИВ НА БАЛАНС ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ ПАРТНЕРАМИ.....	44
Охріменко А. Г. МУЛЬТИСУБ'ЄКТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ТУРИСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ.....	48
Паризький І. В. СТАН ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗМІЦНЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ.....	52
Перезовова І. В., Сакун А. Ж. ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ ВИРОБНИЧО-ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	58
Петренко І. П., Козловська О. Ю. ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПРОЕКТІВ У СФЕРІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	65
Петришин Л. П. МІЖРЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	69
Погореленко Н. П., Погореленко В. В. ДІАГНОСТИКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	73
Пристемський О. С. АНАЛІЗ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	80

Продіус О. І. ІНКЛЮЗИВНІ ІННОВАЦІЇ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	84
Рак Г. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ЗОВНІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ.....	88
Рибаківа Т. О. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	94
Рибачок С. А., Макаренко С. М. ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ОСНОВИ ВИПЛАТИ ГІДНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА.....	99
Рубежанська В. О. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	103
Семенець Ю. О. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ: У ПОШУКУ ПЕРСПЕКТИВ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОВІДНИХ УКРАЇНСЬКИХ ВНЗ.....	108
Сенишин О. С., Сенишин М. С. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО ЦІЛЬОВОГО ПРОГРАМУВАННЯ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО ДОВКІЛЛЯ В УКРАЇНІ.....	114
Сердюк Г. В. КРАЇНИ ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ В РАМКАХ ТРАНСТИХООКЕАНСЬКОГО ПАРТНЕРСТВА.....	118
Серіков Д. О. ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКІВ.....	123
Соковніна Д. М. ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	128
Соловйова Н. В. ОБЛІК ВИКОНАННЯ КОШТОРИСІВ ГОЛОВНИХ РОЗПОРЯДНИКІВ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ.....	133
Сороківська О. А., Мосій О. Б., Кужда Т. І. РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	138
Стеценко Б. С. ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ	142
Турський І. В. ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСТЕРИЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	147

Філяк М. С. ОГЛЯД СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВИЗНАЧНИКІВ БАЗОВОГО РІВНЯ, ПРИДАТНОГО ДЛЯ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПОСЕЛЕНЬ.....	153
Халатур С. М. КОНЦЕПЦІЯ ПОБУДОВИ УПРАВЛІНСЬКИХ МОДЕЛЕЙ НА ЗАСАДАХ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	157
Хоча Н. В. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	162
Ціжма О. А. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАКСИМИ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ.....	166
Ціщик Р. В., Котис Н. В. ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СЕКТОРУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ: ТОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ТА СТАТИСТИЧНІ ОЦІНКИ.....	170
Чебан І. В., Діброва А. Д. РИНОК БІОЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ.....	176
Чугрій Н. А. РОЯЛТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	182
Шолойко А. С. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНФРАСТРУКТУРИ СТРАХОВОГО РИНКУ.....	186
Якубовська Н. В., Лук'яник М. М. РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА В РЕГІОНІ.....	190

Литовченко И. Л.
*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга
Одесского национального экономического университета*
Saensus M. A.
*кандидат экономических наук, доцент
Одесского национального экономического университета*

Lytovchenko I. L.
*Doctor of economics, professor
Odessa National Economic University*
Saensus M. A.
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Odessa National Economic University*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОСНОВАННОЙ НА ПРИНЦИПАХ САМООРГАНИЗАЦИИ

FORMATION OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF MARKETING OF ENTERPRISES BASED ON PRINCIPLES OF SELF-ORGANIZATION

Аннотация. В статье исследуются научно-методические подходы к формированию и оценке системы управления маркетингом предприятия на принципах теории самоорганизации и концепции синергетических эффектов в экономике. Проанализированы современные инструменты управления маркетингом предприятия. Рассмотрена система управления на предприятии с позиции синергетического маркетинга.

Ключевые слова: система управления, маркетинг, самоорганизация, предприятие, структура, процессы.

Введение и постановка проблемы. В условиях трансформации мировой экономики предприятиям приходится действовать в условиях неопределенности и нестабильности. В период кризиса предприятия переживают сложный процесс адаптации к мировой экономической системе и созданию структур, способных к самоуправлению и саморазвитию. В действующей сегодня экономической системе каждое предприятие должно самостоятельно решать вопросы не только внутренней деятельности, но и всей совокупности отношений с внешней средой. В условиях неопределенности конкурирующие на рынке предприятия могут действовать на основе принципа самоорганизации.

Совокупность механизмов и инструментов воздействия на рынок вытекает из законов и принципов функционирования рыночной экономики и составляет основу управления объектами на принципах самоорганизации. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что процесс изменений, наблюдаемый в настоящее время, проник во все сферы экономической жизни. Одной из таких сфер интересов является маркетинг. Сегодня каждое предприятие заинтересовано в эффективном управлении маркетинговой деятельностью, в частности в создании эффективного взаимодействия потребителя и производителя. Возникающие при этом процессы самоорганизации изучены пока недостаточно и интересны с точки зрения науки.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы теории и практики самоорганизации исследованы в фундаментальных научных и методических трудах авторов в области самоорганизации, а именно в работах В. Адрианова, И. Блехмана, Х. Варнеке, В. Васильковой, С. Вира, Н. Винера, И. Варшавского, Г. Гореловой, А. Иващенко, Ю. Климонтовича, С. Ковалева, А. Колесникова, Б. Кузнецова, В. Курейчика, Е. Князевой, С. Курдюмова,

Н. Кондратьева, Н. Моисеева, Г. Николиса, А. Олемского, Г. Рузавина, Н. Тренева, В. Пригожина, Дж. Саридиса, В. Сайя, Г. Хакена, У. Эшби.

Существенный вклад в исследование проблем синергетических эффектов в экономике и самоорганизации экономических систем сделан Д. Аюровым, О. Белоцерковским, Г. Быстрой, Л. Возной, Р. Евстигнеевым, Л. Евстигнеевой, Д. Егоровым, Б. Кузнецовым, В. Миловановым, А. Мясниковым, Н. Поддубным, Е. Пугачевой, В. Цибульским, Д. Чернавским и другими учеными.

Целью статьи является обобщение научных подходов к исследованию проблем самоорганизации систем и оценка возможностей эффективного построения систем управления маркетингом предприятия на основе концепции самоорганизации.

Различные подходы к построению системы управления маркетингом предприятия рассматриваются авторами с позиции принципиально новых концепций в теории организации, таких как, например, информационная парадигма, синергетическая теория, теория хаоса, теория самоорганизации.

Для достижения поставленной цели статья структурирована следующим образом:

- 1) рассмотрены основные положения теории самоорганизации и особенности процессов самоорганизации для систем управления;
- 2) исследованы свойства самоорганизующихся систем с позиции современных систем управления предприятий;
- 3) проведен анализ инструментов управления маркетингом на основе процессов самоорганизации.

Результаты исследования. Первоначально авторы статьи попытались разобраться в современной терминологии и концепциях по данной проблеме и конкретизировать свою позицию. Неоднозначность определений,

повторы и разночтение в терминологии связаны с объективными процессами современности. Бурные темпы развития новой области знаний, огромный запрос общества на развитие и трансформацию мировоззренческой парадигмы не оставляют времени на унификацию понятий и приведение в стройную систему всей суммы накопленных фактов. Кроме того, исследования в новой области ввиду ее специфики ведутся силами и средствами многих современных наук, каждая из которых обладает свойственными ей методами и сложившейся терминологией. Отдельные научные школы и направления акцентируют внимание на различных аспектах сложного и многообразного процесса самоорганизации [1, с. 37]. Единая наука о самоорганизации имеет несколько названий. Так, в Германии она зовется синергетикой. Во франкоязычных странах эта теория носит название «теория диссипативных структур» и развивается в рамках бельгийской научной школы под руководством лауреата Нобелевской премии И. Пригожина. В США теория самоорганизации известна как «теория динамического хаоса». В русскоязычной литературе принят преимущественно термин «синергетика».

В соответствие с целью исследования прежде всего хотелось бы обозначить следующее: под термином «организация» нами понимается «сознательно координируемое социально-экономическое сообщество с определенными границами, функционирующее для достижения общей цели» [2]. Обобщая представления в современных теориях развития о свойствах организаций как системах, важно отметить, что «одним из ключевых свойств, определяющим возможности эффективного развития организации, является самоподобие, связанное со способностью и стремлением создавать подобные себе структуры [1, с. 250]. Данное свойство следует понимать не только в биологическом смысле, но и в социально-экономическом смысле. Не менее важным свойством самоорганизации социальных объектов является «взаимосвязь между процессами дифференциации и интеграции элементов организационной системы, а также изменения между ними» [3, с. 423].

Важным элементом, соединяющим все элементы организационной системы, является информация. Совокупность информационных коммуникационных каналов представляет собой не только «нервную систему» [4, с. 232] организации, но и механизм реализации самоорганизации.

«Синергетика представляет собой область научного исследования открытых самоорганизующихся систем, подверженных кооперативному эффекту, который сопровождается образованием пространственных, временных или функциональных структур» [5, с. 1412]. Параллельно с синергетическими исследованиями, но независимо от них в рамках Брюссельской научной школы развивалась теория изменений, обладающая большой эвристической силой [6].

Специалисты по теории изменений разработали методологию и соответствующий понятийный аппарат исследования процессов движения систем, в особенности фазы «скачка». В определенном смысле следует положительно оценить подход И. Пригожина [7], поскольку в его рамках рассматриваются как неравновесные, необратимые процессы, протекающие в открытых системах, так и обратимые, имеющие место в закрытых системах.

Однако Г. Хакен [3, с. 178] считает, что выдвинутой им теория изменений шире концепции И. Пригожина [7], так как она обосновывает явления, происходящие в точке неустойчивости, и структуру как новую упорядоченность, которая возникает за порогом неустойчивости. В целом синергетика и теория изменений уже с трудом отделимы

друг от друга, поскольку, будучи очень близкими с точки зрения объектов и методов исследования, они впитали понятийный аппарат друг друга. Здесь, на наш взгляд, необходимо лишь определиться в таких основных понятиях, как развитие, эволюция, рост.

«Развитие представляется необратимым, направленным, закономерным изменением материи и сознания, их универсальным свойством, в результате чего возникает новое качественное состояние объекта – его состава или структуры» [8, с. 480]. В данном определении есть нуждающиеся в существенной корректировке положения. Во-первых, необратимыми являются процессы изменения открытых систем, и, хотя таковых большинство, все же существуют и закрытые системы, в которых происходят обратимые изменения. Во-вторых, в результате развития изменяются не только структура системы, но и ее поведение, функционирование. В системных и даже некоторых синергетических определениях развития указанные недостатки присутствуют, а его достоинства нередко не реализуются.

Поскольку эволюция является формой развития, а последнее представляет собой качественное изменение, было бы нелогично понимать под эволюцией количественное, постепенное изменение, тем более, что количественное изменение отражается понятием «рост». Под эволюцией мы будем подразумевать поступательное, медленное, плавное качественное изменение, а под революцией, как это и принято, – скачкообразное, быстрое качественное изменение [9, с. 12, 21, 26–27].

Фактически самоорганизация представляет собой установление организованности, порядка за счет согласованного взаимодействия компонентов внутри системы при отсутствии упорядочивающих воздействий со стороны среды. Это требует уточнения понятия «организация» как взаимодействия частей целого, обусловленного его строением, которое может быть задано как самой системой, так и внешней средой. Что касается соотношения понятий развития и самоорганизации, то первое следует признать более широким, поскольку оно включает как организующие воздействия среды, так и самоорганизацию. «Под равновесием понимается состояние закрытой системы, при котором ее макроскопические параметры остаются неизменными, то есть сохраняются установившаяся структура, функционирование, параметры ее входов и выходов. Состояние равновесия может быть устойчивым стационарным и подвижным» [10, с. 170–176].

Длительное время в состоянии равновесия могут находиться лишь закрытые системы, не имеющие связей с внешней средой, тогда как для открытых систем равновесие может быть только мигмом в процессе непрерывных изменений. Равновесные системы не способны к развитию и самоорганизации, поскольку подавляют отклонения от своего стационарного состояния, тогда как развитие и самоорганизация предполагают качественное его изменение [10].

Мировой экономической опыт демонстрирует возможность применения инструментов управления маркетингом на основе принципов самоорганизации и саморазвития на разных иерархических уровнях. Управление маркетинговой деятельностью позволяет получить эффект как отдельными предприятиями, так и в масштабах национальной экономики, выражающийся в общем повышении эффективности производства, сглаживании цикличности экономического развития, смягчении последствий экономических кризисов. Однако попытки применения принципов маркетинга в быстроменяющихся, часто слабо предсказуемых условиях во

многих случаях пока не дают желаемых результатов. С нашей точки зрения именно особенности рассмотрения маркетинга с точки зрения процессов адаптации и самоорганизации социально-экономических систем, каковыми являются организации и предприятия, дают перспективные возможности.

Сегодня уже можно утверждать, что началось формирование нового направления развития теории, методологии и практики маркетинга, а именно синергетического маркетинга [14; 15]. Повышается его значимость для бизнеса и потребителей; его успешное развитие связывают с новой философией бизнеса и междисциплинарными, многофункциональными и мультиэффективными направлениями исследований. Синергетический подход позволяет учесть множество прямых и обратных, положительных и отрицательных связей, самоорганизующихся в рыночной среде.

Б. Кузнецов включает синергетический маркетинг (как локальную подсистему) в систему синергетического менеджмента (наряду с синергетической диагностикой, бенчмаркетингом, планированием, проектированием, контроллингом и реинжинирингом) [15]

Управление маркетингом на функциональном уровне предполагает анализ систем управления продуктом; ценой; каналами распределения, продвижением; контролем в маркетинге. Начнем анализ влияния процессов самоорганизации на систему управления маркетингом предприятия с анализа системы управления продуктом.

Одной из маркетинговых задач деятельности предприятия на рынке является создание продукта, пользующегося спросом у потребителя. Это первое звено в цепочке «маркетинг микса» как в концепции «4Р», так и в концепции «4С». Продукт одновременно является средством удовлетворения потребностей потребителей и средством получения прибыли предприятием. Сам выбор продукта потребителем на рынке запускает процесс самоорганизации для предприятия. Для процесса самоорганизации системы управления маркетингом принципиально важны три основных взгляда на продукт: как средство для удовлетворения потребностей потребителя; как явление с определенным жизненным циклом (от проявления идеи о продукте до ухода продукта с рынка); как средство предприятия в конкурентной войне за рынки сбыта и добавленную стоимость.

Создание новых продуктов, их модернизация и модификация для предприятия являются условиями, необходимыми для удержания позиций на рынке.

Предприятия, успешно конкурирующие на рынке, опираются на принципы самоорганизации и не допускают разрыва в жизненном цикле нового и уходящего с рынка продукта. Это дает возможность избежать предприятию появления негативных явлений во внутренней среде, таких как технологические разрывы, снижение прибыли и рентабельности производства.

Вторым направлением является анализ системы управления ценой на предприятии. Сложность влияния процесса самоорганизации на систему управления ценой связано с тем, что на формирование цены влияют не только внутренние факторы, но и факторы внешней среды прямого и косвенного воздействия. На стратегическом уровне управления предприятием цена дает возможность в долгосрочной перспективе поддерживать необходимый уровень прибыльности и рентабельности. Как инструмент продаж, получения максимальной прибыли и поддержания рентабельности для долгосрочной перспективы выживания предприятия цена является основным фактором. Для максимизации прибыли предприятие должно

показать те выгоды продукта, которые составляют его ценность в глазах покупателя. Вопрос купить продукт или нет решается через понятие «воспринимаемая ценность». Другой группой факторов являются факторы, косвенно влияющие на систему управления, и их можно корректировать с помощью правильно выбранной политики и тактики предприятия во внешней среде.

Такие факторы, как состояние спроса на реальном рынке и влияние государства при регулировании цены на конкретный продукт предприятия, напрямую не влияют на процессы самоорганизации системы управления маркетинга, а также могут существенно изменить конкурентную позицию компании.

В результате анализа всех факторов предприятие должно сделать выбор между политикой ценовой или неценовой конкуренции. Выбор ценовой конкуренции может привести предприятие к установлению цен ниже сложившегося рыночного уровня за счет минимизации издержек и достижению положения ценового лидера. Неценовая конкуренция допускает установление цен на уровне сложившихся рыночных цен и даже выше их. Она ориентирована на политику дифференциации или концентрации. С точки зрения теории самоорганизации наиболее существенное значение имеют внутренние факторы, которые определяют необходимость безубыточных ценовых решений и маржинальную прибыль.

Сложившаяся практика способов установления цен с ориентацией на затраты, спрос и конкурентов указывает на необходимость комплексного использования всех перечисленных подходов.

Третьим элементом «маркетинг-микса» является распределение. Чтобы обеспечить «удобство доставки», организации нужно передать товар от производителя к конечному пользователю. Осязаемые товары часто передаются через ряд посредников. Чем больше посредников между производителем и конечным пользователем, тем меньшую степень контроля над распределением продуктов имеет предприятие.

Четвертым элементом системы управления маркетингом предприятия является продвижение. Маркетинговый смысл продвижения заключается в активной передаче информации потребителям. В основе продвижения лежит процесс коммуникативных связей предприятия с рынком. Средствами продвижения являются реклама, персональные продажи, стимулирование сбыта, прямой маркетинг, связи с общественностью. В комплексе маркетинга продвижение направлено на достижение осведомленности потенциальных потребителей о получаемых ими выгодах и преимуществах через предоставляемые предприятием товары, цены и условия продажи, скидки, то есть все элементы комплекса маркетинга.

Коммуникативные связи предприятия с рынком выражаются в том, что предприятие направляет на рынок свои товары и информацию о них. Рынок же возвращает предприятию деньги за реализованную продукцию и информацию о том, как товар был принят на рынке.

Все большее значение приобретает процесс формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций и управления ими. Он предусматривает следующие уровни: согласование стратегии маркетинговых коммуникаций с функциональной деятельностью корпоративных блоков (интеграция по горизонтали); интеграция в рамках маркетингового набора, то есть с учетом товара, цены, распределения, продвижения; интеграция с финансовыми потоками; формирование ИМК и четкого позиционирования, рыночной устойчивости. Именно в случае использования правильно сформированных и структурированных ИМК

возникает синергетический эффект для предприятия и запускаются процессы самоорганизации и саморазвития предприятия.

Заключительным блоком системы управления маркетингом предприятия является функция контроля, то есть действия, вырабатывающие управленческие решения по достижению намеченных целей с выполнением конкретных действий с учетом сроков и ответственных за исполнение. Содержание заключительного блока механизма контроля выражено в корректировке маркетинговой деятельности.

Практика бизнеса указывает на то, что эффективное решение задач управления маркетингом может основываться на принципах самоорганизации, под которой понимается свойство систем приобретать пространственную, функциональную, логическую или иную структуру без специфического воздействия извне [16]. Постановка вопроса о рассмотрении маркетинга с точки зрения процессов самоорганизации связана также с особенностями управления маркетингом на функциональном уровне. Первая особенность – высокая связанность маркетинговых управленческих решений. Им свойственна интегрированность как с другими управленческими решениями, так и с решениями в сфере самой маркетинговой деятельности. Особенно это присуще так называемому интегрированному маркетингу.

Вторая особенность – высокая неопределенность, присущая маркетинговым управленческим решениям. Выделяются два вида неопределенности, а именно неопределенность результата, связанная с непредсказуемостью среды, и неопределенность деятельности, или свобода выбора распорядителей в системе. Для маркетинговых решений характерен высокий уровень неопределенности обоих типов. Это является специфической особенностью принятых решений и значительно их усложняет.

Как правило, процесс принятия и реализации маркетинговых решений носит горизонтальный характер, распределен между руководителями разного уровня. В то же время различия в системах ценностей, типах восприятия, уровне образования и типах культур в этом процессе требуют согласования и приведения в единую систему. Этот процесс вызывает к жизни проблемы координации деятельности руководителей, а также обеспечения целост-

ности и внутренней согласованности стратегии [16]. Преодолеть данные проблемы можно, используя принципы самоорганизации.

Выводы. Современные тенденции развития экономики формируют условия, в которых предприятиям приходится действовать в условиях неопределенности и нестабильности. Для управления маркетинговой деятельностью предприятия предлагается использование концепции синергетических эффектов в экономике и самоорганизации экономических систем.

Анализ существующих теоретико-методологических основ данной концепции показал два направления научного развития: Первое направление – структурно-статическое – трактует систему как сложное единство, в котором могут быть выделены составные части или элементы, а также структура связей и отношений между ними. Второе направление системного подхода связано с проектированием и управлением техническими, социальными и смешанными системами. В менеджменте, маркетинге, инженерных дисциплинах, проектировании центральной была проблема системных представлений изменения, функционирования и развития объекта. В основе этих системных представлений лежит процесс, определяющий и задающий целостность объекта.

Доказано, что задача управления маркетинговой деятельностью заключается в том, чтобы сконструировать объект, выполняющий маркетинговую функцию в рамках более обширной системы, а реализовать эту функцию можно только с помощью определенного процесса.

Сделанные в статье научные выводы указывают на видимые отличия между традиционными взглядами на систему управления маркетинговой деятельностью предприятия и систему, основанную на принципах самоорганизации; возникновение нового направления – синергетического маркетинга. Важно, что в результате применения последнего в управлении маркетингом на предприятии приобретаются пространственная, функциональная, логическая или иные специфические структуры (продуктовая, распределения товаров, интегрированных маркетинговых коммуникаций), возможны поиск эффективных маркетинговых инструментов, создание максимальной ценности товара или услуги, эффективного управления жизненным циклом товара и др.

Список использованных источников:

1. Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах / Г. Николис, И. Пригожин. – М. : Мир, 1989. – С. 30–250.
2. Реген В. Новые подходы к построению систем управления на основе принципов самоорганизации / В. Реген, М. Саенсус // Мат. конф. ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана», 2006.
3. Хакен Г. Синергетика: иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен. – М. : Мир, 1985. – 423 с.
4. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. ; [общ. ред. В. Аршинова, Ю. Климонтовича, Ю. Сачкова]. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.
5. Климонтович Ю. Уменьшение энтропии в процессе самоорганизации. S-теорема. Письма в Журнал технической физики / Ю. Климонтович. – 1983. – Т. 8. – 1412 с.
6. Князева Е. Основания синергетики. Синергетическое мировидение / Е. Князева, С. Курдюмов. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 256 с.
7. Евстигнеев В. Идеи И. Пригожина в экономике. Нелинейность и финансовые системы / В. Евстигнеев // Общественные науки и современность. – № 1. – 1998.
8. Василькова В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: Синергетика и теория социальной самоорганизации / В. Василькова. – СПб. : Лань, 1999. – 480 с.
9. Диалектика познания сложных систем / под ред. В. Тюхтина. – М. : Питер, 1994. – С. 45.
10. Хакен Г. Концепции самоорганизации: становление нового образа научного мышления: Пер. с англ. / Хакен Г. //– М, «Прогресс»1980. С.12, 21, 26 - 27.
11. Хакен Г. Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам / Г. Хакен. – М. : Прогресс, 1983.
12. Пригожин И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : ИРУДН, 1994. – С. 28–29.
13. Кондратьев Н. Основные проблемы экономической статики и динамики / Н. Кондратьев. – СПб. : ЛК, 1999. – С. 170–176.

14. Сербиновский Б. Синергетический маркетинг / Б. Сербиновский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/6_87005.doc.htm.
15. Кузнецов Б. Синергетический менеджмент. Технология управления прорывами / Б. Кузнецов // Сайт С. Курдюмова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/Kuznetsov26.htm>.
16. Экономика хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.net/economika-xoziajstva/obespechenie>.

Анотація. У статті досліджуються науково-методичні підходи до формування та оцінювання системи управління маркетингом підприємства на принципах теорії самоорганізації та концепції синергетичних ефектів в економіці. Проаналізовано сучасні інструменти управління маркетингом підприємства. Розглянуто систему управління на підприємстві з позиції синергетичного маркетингу.

Ключові слова: система управління, маркетинг, самоорганізація, підприємство, структура, процеси

Summary. The article explores scientific and methodological approaches to the formation and evaluation of the marketing management system of an enterprise on the principles of the theory of self-organization and the concept of a synergetic effect in the economy. The modern marketing management tools of the enterprise were analyzed. The system of enterprise management from the position of synergetic marketing was considered.

Key words: management system, marketing, self-organization, company, structure, processes.

УДК 332.012.2

Ліба Н. С.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету*
Ющик Л. В.
*аспірант
Мукачівського державного університету*

Liba N. S.
*Ph.D.in Economics, Associate Professor,
Mukachevo State University*
Yuschik L. V.
*Postgraduate
Mukachevo State University*

ПОЛІВАРІАНТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РЕГІОН»

MULTI VARIATED CONCEPT “REGION”

Анотація. У статті досліджено особливості підходів до розуміння поняття «регіон» різними науковцями. Визначено сутність та зміст регіону як соціально-економічної категорії, виділено його характерні особливості. В наявних соціально-економічних умовах з урахуванням основ концепції стійкого розвитку найбільш комплексним і перспективним підходом до визначення поняття «регіон» є системний підхід, в контексті якого регіон розглядається як єдина природно-соціально-економічна система.

Ключові слова: регіон, економічний район, територія, економічна система, адміністративно-територіальна одиниця.

Вступ та постановка проблеми. Важливість комплексного дослідження розвитку регіонів нині визначається необхідністю забезпечення збалансованого розвитку окремих частин країни в контексті вимог сталого розвитку шляхом раціонального використання їх потенціалу. Для проведення ефективної регіональної політики та забезпечення розвитку різних сфер і галузей господарства необхідно насамперед чітко визначити зміст поняття «регіони країни», законодавчо закріпити їх межі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регіональної політики і регіоналізації присвятили свої

праці такі дослідники, як, зокрема, О. Бей, В. Борденюк, В. Вакуленко, З. Варналій, В. Воротін, В. Гудак, Б. Данилишин, М. Долішній, М. Лендвел, В. Литвин, В. Кереман, Є. Кисельов, Є. Кіш, О. Коротич, А. Круглашов, В. Куйбіда, В. Малиновський, К. Мезенцев, Ю. Наврузов, В. Нудельман, М. Пістун, Д. Стеченко, Т. Тагаренко, А. Ткачук, М. Чумаченко.

Досліджуючи поняття «регіон», вони відзначали різні аспекти цього визначення, але через багатогранність поняття виникає необхідність його уточнення та узагальнення.

Метою статті є аналіз та узагальнення наявних підходів до розуміння поняття «регіон» як економічної категорії; систематизація напрямів наукових доробок стосовно розуміння соціально-економічної сутності регіону.

Результати дослідження. Аналіз наукової літератури та чинної нормативно-правової бази, яка присвячена розвитку регіонів України, засвідчує, що існують суттєві розбіжності у визначенні змісту цього поняття, формулюванні мети та завдань регіональної політики. Крім того, існує проблема невизначеності єдиного первинного поняття «регіон» та інших важливих питань регіонального розвитку.

Як зазначає О. Шевченко, саме поняття «регіон» потребує врегулювання. Незважаючи на постійне оперування поняттям «регіон», такої загальнопоширеної норми не існує [7].

Енциклопедичний словник дає таке визначення поняття «регіон» (лат. "regio" – «країна, область») – певна територія, що володіє цілісністю і взаємозв'язком її складових елементів, а також це слово використовується в значенні територіальної одиниці держави [1].

Існує декілька трактувань визначення регіону, причому регіон далеко не завжди виступає як територіальна одиниця держави. У рамках географічного трактування регіон визначається як район, велика ділянка суші, частина земної поверхні із спеціальними фізико-географічними параметрами, географічна одиниця, визначена географічними кордонами. З економічної точки зору під регіоном розуміють частину території, де існує система зв'язку між господарськими суб'єктами, підсистему всього соціально-економічного комплексу країни, складний територіально-економічний комплекс зі своєю структурою зв'язку із зовнішнім і внутрішнім середовищем.

Соціально-політичне трактування регіону показує регіон як соціально-територіальну спільність, тобто сукупність соціальних, економічних, політичних чинників розвитку території. Сюди входить цілий набір характеристик, таких як, зокрема, етнічний склад населення, трудові ресурси, соціальна інфраструктура, соціально-психологічний клімат, політичні аспекти розвитку регіону, культурні чинники.

У вузькому розумінні під терміном «регіон» розуміють адміністративно-територіальну одиницю (АТО) окремих держав, межі яких є переважно продуктом політичних рішень. У такому контексті поняття «регіон» має три виміри:

1) макрорегіони – групи сусідніх областей, об'єднаних спільністю історично-географічних чинників, ресурсів, структури й організації господарства;

2) мезорегіони, що загалом відповідають території області;

3) мікрорегіони, кожен з яких є своєрідною природно-економічною, етносоціальною частиною області.

У широкому розумінні регіоном вважається:

– умовно виділений простір, що відрізняється від прилеглої території природними або набутими властивостями (наприклад, Карпатський регіон);

– окремі історично-етнографічні територіальні комплекси, які, як правило, не збігаються із сучасними адміністративно-територіальними утвореннями (наприклад, Волинь, Галичина, Гуцульщина, Лемківщина, Поділля, Слобожанщина);

– широкі міждержавні територіальні масиви, що відрізняються певною спільністю своєї історичної долі, своєрідним національно-етнічним складом, культурно-

конфесійними чи політичними ознаками (наприклад, Альпійський регіон, Балкани, Прибалтика, Скандинавія, Закарпаття).

Теоретиками і практиками категорія «регіон» розглядається з різних позицій, переважно «нормативних» (грунтуються на суто адміністративних принципах поділу) чи «аналітичних» (групування певних територіальних зон зі схожими або взаємодоповнюваними характеристиками), зокрема таких:

– територіальної – регіон як територіально-просторова одиниця (Б. Хорев, Ф. Кожурін, В. Сігов, М. Чумаченко);

– політичної – регіон як область політичного простору, що відрізняється особливою політичною організацією або (та) наявністю особливого політичного інтересу (В. Ребало, Л. Шкляр);

– політико-правової – регіон як територіальна основа організації органів публічної влади (В. Борденюк);

– регіон як територіально-політична система (Т. Татаренко);

– адміністративної – регіон як вища (найбільша) АТО держави, що має виборну владу, юридичну незалежність та власний бюджет (С. Романюк, Л. Зайцева);

– регіон як управлінська система, наділена відповідною компетенцією (М. Глазирін, І. Котляров, А. Липко, К. Миско);

– економічної – регіон як територіально-спеціалізована, адміністративно окреслена частина економіки країни, що характеризується єдністю та цілісністю відтворених процесів і управління (В. Воротін);

– соціальної – регіон як соціально-територіальна спільнота, що характеризується локалізацією єдиних суспільних відносин, соціальною спільністю людей (Я. Щепанський);

– регіон як співтовариство людей із виробленими упродовж тривалої історичної еволюції механізмами відтворення, груповою ідентичністю, правовими та етичними нормами (В. Литвин);

– культурно-етнічної – регіон як частина території країни з певними відмінностями природно-кліматичних умов життєдіяльності, історії етнічного складу населення, мови, культури, релігії та інших факторів, що в процесі взаємодії набувають інтегративного, системного характеру і відображають своєрідність даної території (Я. Верменич, М. Пірен, С. Саханенко) [5].

Для розробки і реалізації державної регіональної політики регіони виділяються на різних територіальних рівнях:

1) наднаціональні простори континентального і субконтинентального типів – мегарегіони;

2) група сусідніх областей, об'єднаних загальним географічним положенням, однаковими природними умовами і ресурсами, єдиних за історично-географічними передумовами, за розміщенням населення, за структурою і спеціалізацією господарства, за переліком природоохоронних та екологічних проблем – макрорегіони;

3) адміністративно-територіальні одиниці, тобто області, краю, провінції – мезорегіони;

4) своєрідні за своїми природно-економічними, етнонаціональними та іншими ознаками частини адміністративно-територіальних одиниць – мікрорегіони.

Цей підхід найбільш близький до єдиної узгодженої системи розподілу Європейського Союзу, введеної на початку 70-х рр. XX ст. Євростатом і Європейською Комісією як Номенклатура статистичних територіальних одиниць (NATS). Класифікація NATS складається з трьох регіональних рівнів, в яких встановлені мінімальні і максимальні пороги для середнього розміру регіонів відповідно до чисельності населення регіону (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація NATS відповідно до чисельності населення [6]

Рівень	Чисельність населення	
	мінімальна	максимальна
NATS 1	3 000 000	7 000 000
NATS 2	800 000	3 000 000
NATS 3	150 000	800 000

В. Дергачов пропонує декілька визначень поняття «регіон»:

1) особливий вид території (акваторії), що характеризується специфічною цілісністю; виділяються природні, політичні, економічні та інші регіони;

2) територіальна спільність, що володіє соціокультурним кодом – системою тісно пов'язаних з природно-географічним положенням соціальних, економічних, культурних, геополітичних та інших властивостей, що забезпечують його внутрішню множини в єдності і певну якість життя; функціонування регіону забезпечується відтворенням (трансляцією культур) і зовні спрямованим вектором розвитку; регіон завжди самодостатній (що не означає самозабезпеченості) і самобутній;

3) адміністративно-територіальна одиниця високого і середнього рівня; у західноєвропейському регіоналізмі регіон – наступна за державою територіальна таксономічна одиниця між державою й індивідумом; у цьому значенні регіон в Східній Європі тотожний району;

4) елітний зразок організації життєдіяльності (оптимальної якості життя); при цьому елітність не означає будь-яких пільг або привілеїв; елітність є визнанням людиною регіонального самовизначення [6].

За визначенням П. Алампієва, регіон (економічний район) розглядається як географічно цілісна територіальна частина народного господарства країни, яка має свою виробничу спеціалізацію, міцні внутрішні економічні зв'язки та нерозривно пов'язана з іншими частинами за допомогою суспільного поділу праці. У сучасній економічній літературі найбільш поширеними є підходи до визначення регіону як квазікорпорації, квазідержави, ринку та соціуму.

Регіони як квазідержави виступають відособленими підсистемами держави і національної економіки. Під час розгляду регіону як квазікорпорації регіонально-просторові утворення розуміються як великі суб'єкти власності (регіональної і муніципальної) та економічної діяльності. Підхід до регіону як до ринку, обмеженого певним ареалом, полягає у вивченні умов функціонування регіональних економічних систем, формуванні підприємницького клімату, тенденцій та особливостей розвитку регіональних ринків товарів і послуг, капіталу, праці, інформації, знань і технологій. Під час розгляду регіону як соціуму основними завданнями регіонального розвитку є відтворення соціального життя та розвиток системи розселення.

М. Некрасов, досліджуючи регіон, розглядав його як велику територію країни з більш-менш однорідними природними умовами й характерним напрямом розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів з відповідною матеріально-технічною базою, виробничою та соціальною інфраструктурою.

В. Керецман регіоном вважає певну територію в межах однієї чи декількох держав, яка є однорідною за певними критеріями (економічними, демографічними, екологічними, етнічними, соціальними, культурними) і за цими критеріями відрізняється від інших територій.

За визначенням Е. Аласва, економічний регіон є територіально цілісною частиною народного господарства країни, яка володіє такими ознаками, як спеціалізація як основна народногосподарська функція; комплексність, що розуміється як взаємопов'язаність найважливіших елементів економічної і територіальної структур регіону; керованість, тобто наявність цілісної системи територіального управління господарством, за допомогою якої можуть вирішуватися як загальні, так і автономні проблеми розвитку.

Соціально-економічна сутність поняття «регіон» має певні риси: по-перше, це територія, а по-друге, економічна система в межах даної території, або регіон – це самостійна територіальна система з притаманними тільки їй виробництвом, розподілом, обміном та споживанням матеріальних благ та послуг.

О. Тищенко вважає, що під час визначення сутності регіону необхідно враховувати три обставини: регіон – це територіальне явище, тому територіальна ознака має бути відображена в ньому як базова; регіон – частина цілісної соціальної та адміністративної системи, тому має володіти їх основними рисами, хоча і не зводиться до них; регіон повинен володіти замкненим відтворювальним циклом, а також певною економічною специфікою та формами її прояву.

На думку А. Добриніна, регіон є територіально спеціалізованою частиною народного господарства країни, яка характеризується єдністю та цілісністю відтворювального процесу.

О. Гранберг вважає, що регіон є визначеною територією, що відрізняється від інших територій за низкою ознак і характеризується певною цілісністю, взаємопов'язаністю її складових елементів.

Основною регіональною одиницею виступає великий економічний район, оскільки він найбільше відповідає інтересам комплексного розвитку території. Але відсутність у великих районах спеціальних органів управління прирікала і нині прирікає їх на абстрактність, а отже, й на недовість. Це об'єктивно зумовлює необхідність поєднання сітки економічного районування з адміністративно-територіальним поділом. У наш час саме область виступає в країні основним об'єктом комплексного територіального управління, саме вона поєднує в собі територіальні та галузеві елементи виробництва, здатна забезпечити динамічну взаємодію з населенням у вирішенні соціально-економічних проблем.

В. Поповкін характеризує регіон як територіальну частину народного господарства країни, якій органічно притаманні географічна цілісність та економічна спільність.

Європейський парламент пропонує таке визначення: «регіон – це територіальна цілісність, яка розглядається з географічної точки зору, або чітко окреслена територіальна організація, де населення має специфічну ідентичність, яка спрямована на стимулювання та розвиток культурної, економічної та соціальної сфер» [3].

У сучасних наукових джерелах під поняттям «регіон» розуміються різноманітні просторові системи різних масштабів – від групи держав до невеликих за площею адміністративно-територіальних одиниць, а дискусії стосовно розуміння сутності регіону як наукової категорії тривають, активізуючись останніми роками. В межах доктрини європейського інтегрального федералізму регіон визначається як «надтермін», що характеризується такими ознаками, як спільна територія, спільне населення, спільна історія, спільність природних умов, спільність проблем, які вирішуються.

Залежно від наявних адміністративно-територіальних одиниць можна виділити такі види регіонів.

1) Регіон – це адміністративна одиниця субнаціонального рівня, яка має чітко визначені кордони, знаходиться в ієрархічній системі державного управління, на неї поширюється дія одного кола нормативно-правових актів.

2) Регіон – це неадміністративна територіальна одиниця субнаціонального рівня. Йдеться про кілька областей, наприклад, Карпатський регіон, який, на думку більшості регіоналістів, об'єднує Львівську, Івано-Франківську, Чернівецьку та Закарпатську області. Різновидом такого регіону може бути регіон, який включає частини адміністративно-територіальних одиниць, наприклад, регіон гірських Карпат, який об'єднував би гірські населені пункти вказаних областей, які підпадають під дію закону «Про статус гірських населених пунктів». В такому розумінні регіон також має чітко визначені територіальні межі, але його кордони не співпадають з кордонами адміністративно-територіальних одиниць (областей та районів).

3) Регіон – це територія, на якій реалізується (чи може бути реалізована) певна програма. Такий регіон має досить нечіткі характеристики, зокрема територіальні, як правило, вказується тільки на його центр, а кордони можуть бути розмиті. Такий регіон існує в багатьох адміністративно-правових системах, а управління здійснюється в неадміністративних формах. Наприклад, рекреаційний регіон Українських Карпат.

4) Регіон, частина якого знаходиться за межами території, а отже, і юрисдикції України (так звані євро регіони).

Поліваріантність поняття «регіон» обумовила різноманітність підходів до його класифікації.

Однак найприйнятнішою вважається класифікація, побудована за такими ознаками, як рівень економічного розвитку, наявний стан фінансів, соціальне та природне середовище, географічні та природні характеристики.

Перша класифікаційна ознака – рівень економічного розвитку – обумовлює поділ регіонів на високорозвинені регіони; регіони, що формуються та розвиваються; слабо-розвинені регіони.

Друга класифікаційна ознака – наявний стан фінансів, соціального та природного середовища – конкретизується через такі показники: розвиненість ринкових відносин; кризовий стан у певній сфері господарства регіону; депресія усього господарського комплексу, окремих галузей чи сфер життя населення.

Третя класифікаційна ознака – географічні та природні особливості – обумовлює поділ регіонів на традиційно відсталі; депресивні; традиційно розвинені (індустріальні, індустріально-аграрні, аграрні, сировинні); регіони, що мають ресурси загальнодержавного значення або програмно розвиваються. Водночас необхідно зазначити, що, незалежно від різноманітності видів регіонів та їх класифікації, усі названі підсистеми у своєму розвитку повинні підпорядковуватися єдиній меті – задоволенню матеріальних і духовних потреб населення регіону за збереження природного середовища [2, с. 15].

Висновки. Систематизація наявних підходів до розкриття змісту поняття «регіон» показала, що, незважаючи на значну кількість проведених досліджень щодо вивчення змісту цього поняття, серед вчених немає єдиної думки про трактування цього терміна. Аналізуючи підходи і відповідні їм визначення поняття «регіон», можна побачити, що головним недоліком більшості з них є те, що кожен підхід визначає це поняття лише з однієї точки зору. В наявних соціально-економічних умовах з урахуванням основ концепції стійкого розвитку найбільш комплексним і перспективним підходом до визначення поняття «регіон» є системний підхід, в контексті якого регіон розглядається як єдина природно-соціально-економічна система.

Список використаних джерел:

1. Алаєв Э. Социально-экономическая география. Понятийно-терминологический словарь / Э. Алаєв. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.
2. Верхоглядова Н. Регіон як самокерована соціально-економічна система / Н. Верхоглядова, І. Олініченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 113–117.
3. Герасимів З. Основні підходи до розуміння поняття «регіон» / З. Герасимів // Агросвіт. – 2012. – № 5. – С. 24–26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2012_5_7.
4. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 8 вересня 2005 р № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ovu.com.ua.
5. Малиновський В. Концептуалізація поняття «регіон» / В. Малиновський // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2012. – Вип. 4. – С. 163–170. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2012_4_22.
6. Світлична Д. Регіон – цілісна природно соціально-економічна система / Д. Світлична // Вісник ОНУ. Сер.: Географічні та геологічні науки. – 2016. – Т. 21. – Вип. 1. – С. 142–151.
7. Шевченко О. Нормативно-правове забезпечення регіонального розвитку в Україні / О. Шевченко // Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua.

Аннотація. В статті досліджені особливості підходів до розуміння поняття «регіон» різними ученими. Визначено сутність і зміст регіону як соціально-економічної категорії, виділено його характерні особливості. В існуючих соціально-економічних умовах з урахуванням основ концепції стійкого розвитку найбільш комплексним і перспективним підходом до визначення поняття «регіон» є системний підхід, в контексті якого регіон розглядається як єдина природно-соціально-економічна система.

Ключевые слова: регіон, економічний район, територія, економічна система, адміністративно-територіальна одиниця.

Summary. In the article the features of approaches to understanding the concept of “region” by different scientists have been researched. The essence and content of the region as a socio-economic category has been determined, along with its characteristic features have been highlighted. In the existing socio-economic conditions, taking into account the foundations of the concept of sustainable development, the most comprehensive and promising approach to defining the concept of “region” is a systemic approach, in the context of which the region is considered as the only natural-socio-economic system.

Key words: region, economic region, territory, economic system, administrative-territorial unit.

Лозінська Ж. П.
аспірант

Уманського національного університету садівництва

Lozinska Zh. P.
Postgraduate

Uman National Coaching University

ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У СФЕРІ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTES ACTIVITY IN THE FIELD OF SMALL ENTERPRISES DEVELOPMENT FINANCING

Анотація. У статті здійснено аналіз програм кредитування малого бізнесу за рахунок ресурсів міжнародних організацій. Досліджено обсяги та динаміку фінансування програм розвитку малого підприємництва, що реалізуються Німецько-Українським фондом та ЄБРР. Визначено перспективи залучення фінансових ресурсів цих організацій в майбутньому.

Ключові слова: кредитування малого бізнесу, програми розвитку малого та середнього підприємництва, Німецько-український фонд, кредитні лінії ЄБРР.

Вступ та постановка проблеми. Мале підприємництво є невід’ємним елементом сучасної ринкової системи господарювання, без якого економіка та суспільство загалом не можуть повноцінно існувати та розвиватися. В розвинутих країнах дрібні підприємці є найбільш чисельною групою приватних власників, у зв’язку з чим і відіграють значну роль не лише в соціально-економічному, але й в політичному житті країни. Мале підприємництво сприяє зміцненню ринкових відносин, заснованих на приватній власності, де власники малого бізнесу становлять основу середнього класу і виступають гарантом соціальної та політичної стабільності суспільства.

Основна проблема, з якою стикається більшість суб’єктів малого підприємництва в умовах сьогодення, – недостатність власних фінансових ресурсів для розвитку. Ця проблема носить не лише мікроекономічний, але й загальнодержавний характер, що вимагає прийняття певних рішень щодо фінансової підтримки малих підприємств із зовнішніх джерел. Перш за все йдеться про активізацію кредитування. Теоретики та практики неодноразово говорили про те, що один невеличкий мікрокредит (позика, що не перевищує 10–14 тисяч доларів) уже дає підприємству можливість створити хоча б одне робоче місце [1]. Активне кредитування підприємств малого та середнього бізнесу не лише сприяє розвитку економіки, але й найкращим чином поліпшує ситуацію на ринку праці. Водночас саме ці види бізнесу, що в будь-якій цивілізованій країні становлять основу її валового виробництва (від 40% до 70% ВВП), в Україні найбільше відчувають нестачу фінансових ресурсів для розвитку.

Критичність ситуації поглиблюється й тим, що у зв’язку з кризовими явищами останніх років жодна зі сторін, яка потенційно могла би вплинути на процес фінансування малих підприємств (банківські установи, держава), не готова прийняти відповідальність за активізацію практично «мертвого» кредитування малого підприємництва: більшість вітчизняних банкірів впевнена, що новий дієвий поштовх до масованого кредитування може надати лише держава, тоді як державні органи наголошують на тому, що кредитувати під значно менші відсотки наші МСБ, ніж вони є сьогодні (25–35% річних), можна, адже передумов

для надання дешевших позик у банків є чимало (поповнилися золотовалютні резерви, знижується облікова ставка регулятора) [1].

В таких умовах єдиним реальним джерелом кредитного забезпечення малого бізнесу залишаються гранти та позики міжнародних фінансових організацій, що й обумовлює актуальність дослідження проблем, що висвітлюються у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема фінансування малих підприємств через міжнародне кредитування розглядається у працях таких науковців, як Є.В. Бичихін, В.Г. Гончар, Г.В. Миськів, Н.О. Рудик. Враховуючи вагомість цього сегменту в кредитному забезпеченні малого бізнесу, вважаємо, що в науковій літературі приділяється недостатня увага зазначеній проблематиці, існує необхідність активізації наукових досліджень в цьому напрямі.

Метою статті є оцінка сучасних тенденцій розвитку фінансування малих підприємств через міжнародне кредитування, а також виявлення перспектив використання фінансових ресурсів, що надаються міжнародними організаціями, для подальшої активізації кредитування малого підприємництва українськими фінансовими установами.

Результати дослідження. Нині найбільш активно у сфері мікрокредитування в Україні працює Німецько-Український фонд (далі НУФ), який був створений у 1996 р. в рамках програми “TRANSFORM”, започаткованої федеральним урядом Німеччини. Створення НУФ відбулось після підписання Договору про грант між НБУ та “Kreditanstalt für Wiederaufbau” (Німецькою Кредитною Установою для Відбудови, далі – “KfW”) з метою підвищення конкурентоспроможності мікропідприємств та малих підприємств шляхом надання їм доступу до фінансування через уповноважені українські банки-партнери. “KfW” виділяв кошти гранту окремими траншами на процентний рахунок, які подавалися НБУ.

Для досягнення задекларованих цілей діяльності НУФ здійснює розміщення на договірних засадах коштів у визначених українських банках-партнерах, що відповідають конкретним технічним та фінансовим критеріям. Зокрема, щоб набути та утримувати статус банка-парт-

нера НУФ, банк повинен задовольняти таким загальним вимогам [2]:

- бути зареєстрованим в Україні;
- мати контрольний пакет акцій (часток власності) банку, який належить приватним юридичним і фізичним особам;
- дотримуватися регулятивних вимог НБУ, зокрема вимог щодо відповідності регулятивного капіталу нормативно-ліцензійним вимогам, дотримання економічних нормативів, норм обов'язкового резервування коштів на кореспондентському рахунку в Національному банку України, нормативно-правових актів Національного банку України, формування резервів за активними операціями, а також чинного законодавства України;
- бути учасником кредитного бюро та(або) Єдиної інформаційної системи «Реєстр позичальників»;
- надати НУФ інформацію про присвоєння рейтингових оцінок банку національними/міжнародними рейтинговими агентствами та Національним банком України (за результатами комплексних інспекційних перевірок) з коментарями та обґрунтуваннями;
- вести прибуткову діяльність не менше трьох років;
- підтримувати частку проблемних активів (прострочені та сумнівні) у загальному портфелі банку не більше 5%;

– підтримувати частку залучених коштів на міжбанківському ринку в загальних зобов'язаннях не більше 45%;

– мати частку сум всіх вимог банку до 10 найбільших контрагентів або груп пов'язаних контрагентів (за винятком банківських установ), а також всіх позабалансових зобов'язань банку щодо цих контрагентів (або груп пов'язаних контрагентів), яка не повинна перевищувати 50% кредитного портфеля банку;

– підтримувати частку негативно класифікованих активів в загальних активах на рівні не більше 10%.

З грудня 2015 р. поточна діяльність з управління коштами НУФ (включаючи управління коштами Проектів НУФ) здійснюється державною установою «Офіс адміністрування проектів міжнародного співробітництва» (далі – ДУ «ОФІС АПМФС»). Винагорода за адміністрування складає 1% від виданих коштів банкам-партнерам з власних коштів НУФ, а також 0,8 % в рамках проекту підтримки системи кредитування у сільській місцевості.

Нині фінансування основної діяльності НУФ здійснює за рахунок коштів, отриманих з українських, іноземних та міжнародних джерел (рис. 1).

Як свідчать дані рис. 1, основним джерелом фінансування діяльності НУФ є довгострокові кредити, а саме кредит, отриманий в рамках проекту «Програма з рефінансу-

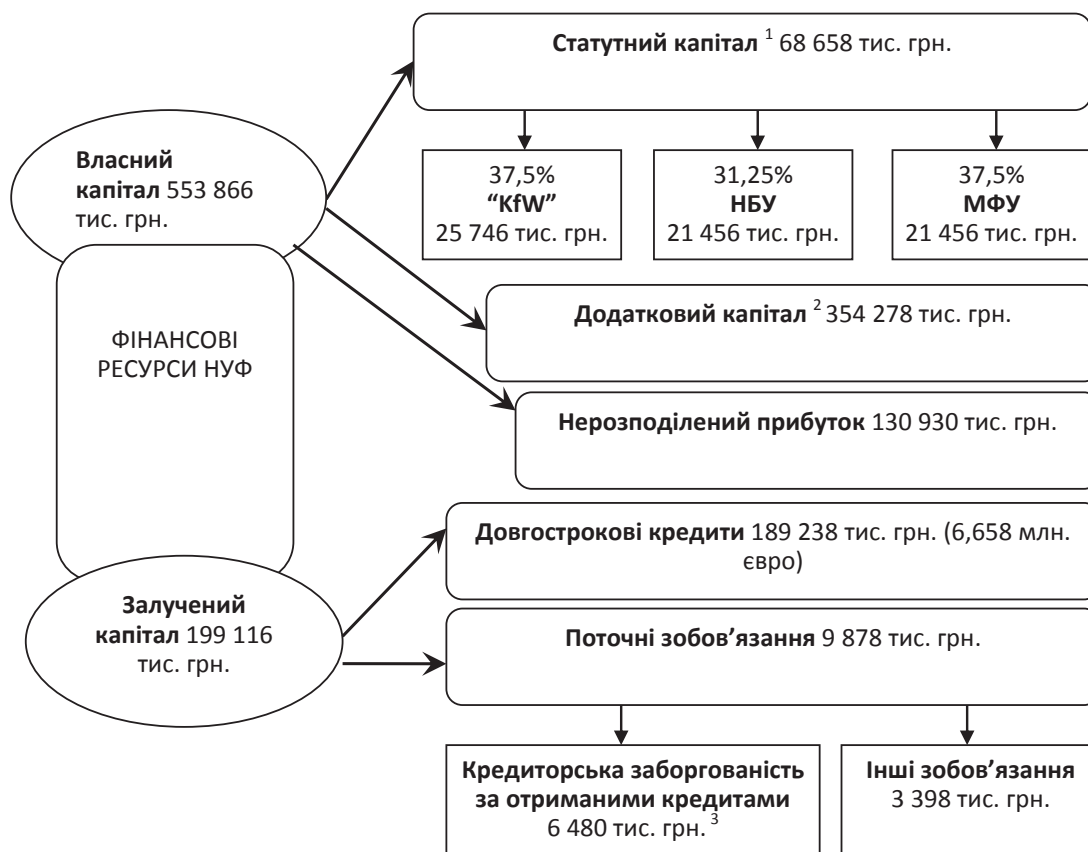


Рис. 1. Фінансові джерела діяльності НУФ, 2016 р.

Примітки:

¹ – внески до статутного капіталу були в німецьких марках і зафіксовані за курсом НБУ на дату прийняття рішення про створення НУФ (2,14 грн. за 1 німецьку марку); у зв'язку з переходом на євро у 2002 р. внески засновників НУФ перераховані за офіційним курсом НБУ (1,95583 німецьких марок за 1 євро);

² – додатковий капітал НУФ сформований у зв'язку з виникненням трансляційних курсових різниць, оскільки функціональною валютою фінансової звітності НУФ є євро, а валютою подання – гривня;

³ – короткострокова заборгованість за частиною основної суми позики в рамках проекту «Програма з рефінансування заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості», яка буде виплачена згідно з графіком у червні та грудні 2017 р.

вання заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості» (далі – Проект ПСКС), метою реалізації якого є сприяння у розбудові ефективних структур у сільському фінансовому секторі України шляхом надання кредитів малим та середнім підприємствам та фізичним особам-підприємцям. Позика у розмірі 7 млн. євро та грант у сумі 2 млн. євро були надані восени 2006 р. Строк остаточного погашення позики – грудень 2046 р. Позика підлягає погашенню піврічними внесками з грудня 2016 р. Перше повернення частини позики відбулось у жовтні 2016 р. в сумі 114 тис. євро. За непогашеним залишком позики сплачується фіксована процентна ставка 1%, яка складається з процентів за користування позикою (0,75%) та плати Міністерству фінансів України за надання коштів (0,25%) [2].

Крім Проекту ПСКС, НУФ реалізує програми, спрямовані на фінансування розвитку малого та середнього підприємництва:

– програма мікрокредитування перша та найбільша за обсягами програма НУФ з мінімальними обмеженнями для ММСП;

– програма з кредитування ММСП України за пріоритетними галузевими напрямками, яка пропонує пільгові умови кредитування підприємств, які працюють в окремих галузях, що розглядаються НУФ як пріоритетні та стратегічно важливі.

Обсяги фінансування банків-партнерів та їх динаміка наведені в табл. 1 та на рис. 2.

Як вже зазначалось, найбільшою за обсягами програмою НУФ є Програма мікрокредитування, адже її фінансування охоплює 40–60% кредитного портфеля НУФ. Водночас, як видно з рис. 2, після зростання обсягів фінансування за програмою мікрокредитування у 2012–2014 рр. відбулось зменшення суми виданих кредитів майже на 25% у 2015 р. Більше того, кредити, видані під програму мікрокредитування, характеризуються високим рівнем кредитного ризику: у 2015 р. частка кредитів з простроченою заборгованістю понад 90 днів складала 65,4% від обсягу наданих позик за цією програмою, що становило 38,5% всього кредитного портфеля НУФ у 2015 р.

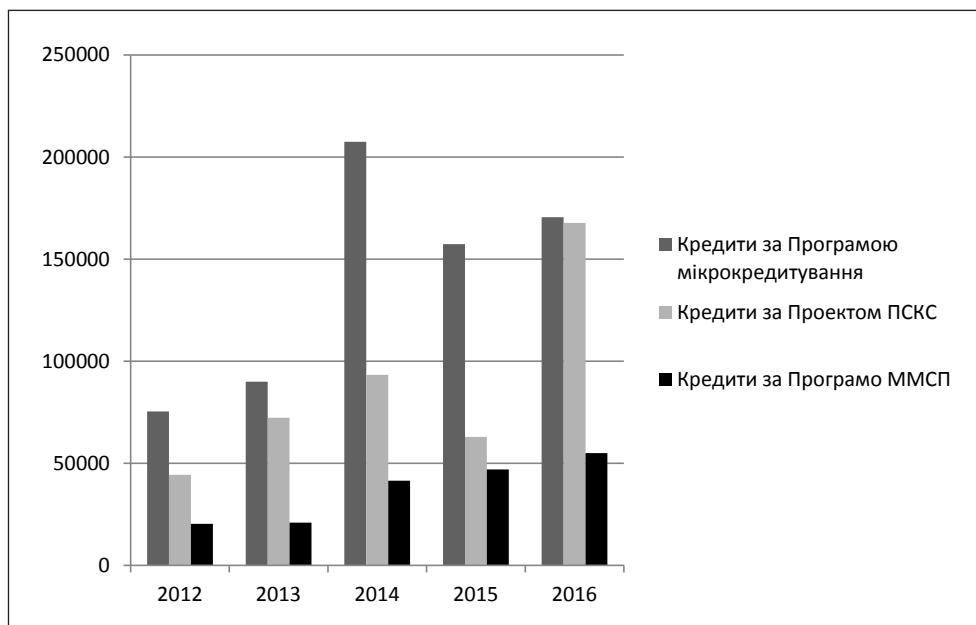


Рис. 2. Динаміка фінансування НУФ програм кредитування малого та середнього бізнесу у 2012–2016 рр., тис. грн.

Таблиця 1

Структура та динаміка фінансування НУФ програм кредитування малого та середнього бізнесу у 2012–2016 рр.

Показник	Обсяги фінансування банків-партнерів, тис. грн.					Темп зростання, %			
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2013/2012 рр.	2014/2013 рр.	2015/2014 рр.	2016/2015 рр.
Кредити за Програмою мікрокредитування	75 386	89 948	207 459	157 339	170 536	119,3	230,6	75,8	108,4
зокрема, короткострокові	60 945	8 654	15 074	–	–	14,2	174,2	0,0	х
Кредити за Проектом ПСКС	44 341	72 322	93 280	62 935	167 693	163,1	129,0	67,5	266,5
зокрема, короткострокові	–	11 042	26 573	–	–	х	240,7	0,0	х
Кредити за Програмою ММСП	20 350	20 950	41 466	47 000	55 000	102,9	197,9	113,3	117,0
зокрема, короткострокові	–	–	–	15 000	15 000	х	х	х	х
Всього	140 077	183 220	342 205	267 274	393 229	130,8	186,8	78,1	147,1
зокрема, короткострокові	60 945	19 696	41 647	15 000	15 000	32,3	211,4	36,0	х

Негативні тенденції, на нашу думку, певною мірою пов'язані з «лояльністю» програми. Як вже зазначалося, програма мікрокредитування НУФ характеризується найменшою кількістю обмежень, зокрема:

– кредити можуть надаватися усім малим та середнім підприємствам, тоді як дві інші програми передбачають кредитування підприємств з кількістю працівників до 250 осіб та обігом до 5 млн. євро;

– відсоткова ставка за мікрокредитом визначається банками-партнерами, тоді як у програмі кредитування ММСП України за пріоритетними галузевими напрямками встановлено максимально допустимий рівень ставки.

З іншого боку, програма мікрокредитування НУФ передбачає диференціацію максимального розміру кредиту залежно від організаційно-правової форми ведення бізнесу та розмірів підприємства. Зокрема, якщо мікропідприємство або ФОП за програмою мікрокредитування НУФ може максимально одержати кредит в сумі до 25 тис. євро, то за програмою з рефінансування заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості максимально можлива сума кредиту є в десять разів більшою і становить 250 тис. євро.

Загалом період 2014–2015 рр. став переломним у динаміці кредитного портфеля НУФ, адже обсяги фінансування 2 із 3 кредитних програм зменшилися загалом на 22%. Знизилась і якість кредитного портфеля, причому негативна динаміка почалась ще в 2013 р.: частка знецінених кредитів становила 18% у 2013р., 29% у 2014 р. та 42% у 2015 р. (табл. 2). Найбільш суттєвою є частка знецінених кредитів за Програмою кредитування (від 31% у 2013 р. до 65,4% у 2015 р.).

Серед позитивних моментів слід відзначити активізацію фінансування Проекту ПСКС у 2015 р.: обсяги наданих кредитів у галузь сільського господарства зросли у 2,7 разів порівняно з 2014 р. Хоча і тут є певні застереження: якщо порівняти суму залишку позики, отриманої НУФ для реалізації Програми з рефінансування заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості, та обсягу виданих за цим проектом кредитів, то можна побачити, що цей фінансовий ресурс майже вичерпано.

Підсумовуючи результати аналізу діяльності НУФ з кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні за останні п'ять років, зазначимо, що більшість виявлених негативних тенденцій стали наслідком фінансової кризи. Протягом 2014–2015 рр. банківська система України стикнулася з найбільш глибокою кризою за часи свого існування, впродовж 2014–2016 рр. НБУ визнав неплатоспроможними 84 банки, серед яких виявились і банки-партнери НУФ: ПАТ «Український професійний банк», ПАТ «Банк «Київська Русь»», АТ «Златобанк», ПАТ «Надра».

Щодо перспектив одержання коштів за новими проектами НУФ, то слід зазначити, що у жовтні 2014 р. розпочалась діагностична фаза роботи за черговим проектом «KfW» «Підтримка малих та середніх підприємств». Вибірка коштів позики за цим проектом запланована на квітень-травень 2017 р.

Одним із найбільш суттєвих джерел кредитування малих підприємств є кредитні ресурси ЄБРР. ЄБРР переважно зосереджує увагу на проектах, що покликані збільшити ефективність ринку енергетики, транспортної й комунальної інфраструктур. Проте поза увагою не залишається й фінансування малого та середнього бізнесу України [3, с. 112–113].

Науковці, що досліджують питання діяльності ЄБРР в Україні, відзначають, що довгострокове кредитування українських підприємств за програмами ЄБРР для малих і середніх підприємств має досить тривалу та позитивну історію на українському фінансовому ринку [3, с. 113].

За час діяльності ЄБРР в Україні довгострокові кредитні ресурси для кредитування проектів розвитку малих і середніх підприємств одержали 7 українських банків, зокрема:

- «Прокредит банк» (2003 р. – 3,3 млн. євро);
- «Банк Форум» (2005 р. – 10 млн. дол.);
- «Кредитпромбанк» (2005 р. – 10 млн. дол.);
- «Райфайзен Банк Аваль» (2006 р. – 50 млн. дол.);
- «Мегабанк» (2007 р. – 20 млн. дол.);
- «Укрсиббанк» (2007 р. – 50 млн. дол.);
- «Укрексімбанк» (2011 р. – 50 млн. дол.).

Серед діючих програм слід назвати програму фінансування «Укрексімбанку», яка мала на меті досягнення двох основних цілей:

- 1) заохочення фінансування інвестицій для підвищення енергоефективності;
- 2) сприяння відновленню кредитування сектору малого та середнього бізнесу в Україні.

У 2017 р. затверджено Українську програму кредитування ММСП (Програма кредитування мікропідприємств, малих та середніх підприємств), метою якої є збільшення обсягів фінансування ММСП та сприяння розвитку нових кредитних продуктів, зокрема для фінансування підприємств у сільській місцевості та агробізнесу. В рамках цієї програми планується виділення 10 млн. дол. США ПАТ «Кредит Європа Банк».

У контексті реалізації проекту передбачається досягнення таких цілей [4]:

- 1) сприяння відновленню кредитування ММСП та розширенню ринку; передбачається, що проект допоможе збільшити попит на внутрішньому ринку, оскільки покращить доступ ММСП до фінансування; в рамках програми місцевим банкам буде надано допомогу у відновленні кредитних операцій та довгострокового фінансування приватного сектору;
- 2) реалізація програми сприятиме покращенню навичок та знань місцевих банків у сфері фінансування ММСП, ширшій інтеграції фінансування ММСП в операційну структуру банків, а також покращенню функцій корпоративного управління, управління ризиками та внутрішнього контролю;
- 3) реалізація програми сприятиме розширенню асортименту продуктів, які пропонуються ММСП як субпозиціальникам, наприклад, у сфері кредитування агробізнесу, що полегшить доступ приватних сільськогосподарських підприємств до фінансування.

Таблиця 2

Частка знецінених кредитів в кредитному портфелі НУФ, %

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Кредити за Програмою мікрокредитування	x	31,3	44,5	65,4	13,6
Кредити за Проектом ПСКС	11,0	6,8	2,2	14,3	5,4
Кредити за Програмою ММСП	x	0,0	12,5	2,8	x
Всього	3,5	18,0	29,1	42,4	8,2

Незважаючи на суттєвий вплив на процеси мікро-кредитування, існує низка недоліків співпраці України і ЄБРР. Як вважає Н.О. Рудик, це досить тривалий термін затвердження банком кредиту (з урахуванням процедури затвердження проекту безпосередньо в ЄБРР він становить близько 1–1,5 міс.), високий рівень бюрократизму під час підготовки кредитної заявки, незначна підтримка малого бізнесу [3, с. 114].

Висновки. Напрями діяльності як НУФ, так і ЄБРР постійно трансформуються щодо змін в економічній і політичній ситуації в країні. Тому посилення процесів реформування в Україні може стимулювати співпрацю стосовно фінансування малих підприємств. В цьому напрямі держава не може залишатись звичайним спостерігачем процесу, а повинна створити всі умови для активізації процесу кредитування міжнародними організаціями.

Список використаних джерел:

1. Кредитування малого та середнього бізнесу в Україні: бути чи не бути? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ckr.in.ua/business/13431>.
2. Офіційний веб-сайт Німецько-Українського фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://guf.gov.ua>.
3. Рудик Н.О. Міжнародне кредитування ЄБРР як джерело фінансування розвитку підприємств України / Н.О. Рудик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. № 2. – С. 110–115.
4. Офіційний веб-сайт ЄБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/work-with-us/projects/psd/ukraine-msme-lending-framework.html>.

Анотація. В статтю проведено аналіз програм кредитування малого бізнесу за счет ресурсів міжнародних організацій. Исследованы объемы и динамика финансирования программ развития малого предпринимательства, которые реализуются Немецко-Украинским фондом и ЕБРР. Определены перспективы привлечения финансовых ресурсов этих организаций в будущем.

Ключевые слова: кредитование малого бизнеса, программы развития малого и среднего предпринимательства, Немецко-украинский фонд, кредитные линии ЕБРР.

Summary. The article analyzes small business lending programs at the expense of international organizations resources. The volumes and dynamics of small business development financing programs which are implemented by the German-Ukrainian Fund and the EBRD are investigated. The prospects of attracting financial resources of these organizations in the future are determined.

Key words: small business lending, small and medium business development program, German-Ukrainian fund, EBRD credit lines.

УДК 331.5-027.581(477)

Лукашова Л. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

Lukashova L. V.

PhD, Associate Professor of Management
Kyiv National University of Trade and Economics

СПОСОБИ СПРЯННЯ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

WAYS FOR INSULATION OF LEGALIZATION OF POPULATION EMPLOYMENT IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто, а також досліджено проблему легалізації зайнятості населення в Україні. Виділено набір інструментів роботодавців для скорочення витрат на оплату праці. За результатами проведених досліджень обґрунтовано основні способи сприяння легалізації зайнятості населення в Україні, такі як оптимізація розміру мінімальної заробітної плати, зниження рівня її оподаткування, посилення відповідальності за порушення норм трудового законодавства, збільшення фінансування активних заходів сприяння зайнятості населення і розвитку малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: легалізація зайнятості, мінімальна заробітна плата, єдиний соціальний внесок, неформальна зайнятість, тарифна сітка, тарифні розряди, трудовий договір.

Вступ та постановка проблеми. Проблема легалізації зайнятості населення в Україні є надзвичайно актуальною на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки. Внаслідок неформальної зайнятості бюджет втрачає кошти у вигляді несплачених податків як роботодавцями, так і працівниками, а самі громадяни, що погоджуються на неофіційне працевлаштування, позбуваються соціальних гарантій. Оформлення трудових відносин у законодавчо встановленому порядку, офіційне отримання заробітної плати – це державний захист від незаконного звільнення працівника, безпечні умови праці, гарантоване право на відпочинок, своєчасно виплачена легальна заробітна плата, страховий стаж та можливість при досягненні робітником пенсійного віку мати гідне пенсійне забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою зайнятості населення займалися такі провідні вітчизняні вчені, як, зокрема, Л.С. Мельничук, О.В. Попадюк, І.О. Караченцева, Н.М. Глевацька, В.А. Михайлович, М.Я. Хом'як, І.Я. Веселяк, І.І. Погоріла, С.В. Коваль, Ю.В. Машика. Проте питання легалізації зайнятості населення в Україні та запобігання неформальній зайнятості залишається недостатньо висвітленим в науковій літературі, що й стало предметом дослідження.

Метою статті є вивчення проблеми зайнятості населення в Україні та обґрунтування пріоритетних способів сприяння легалізації зайнятості та оплати праці, запобігання неформальній зайнятості, стабілізації вітчизняного ринку праці.

Результати дослідження. Стаття 43 Конституції України гарантує кожному громадянину право заробляти собі на життя працюю та отримувати за це винагороду у вигляді заробітної плати, яка не нижче визначеної законом. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для всіх суб'єктів господарювання.

З 1 січня 2017 року в Україні дещо змінилося значення терміна «мінімальна заробітна плата» [1]. Відтепер ця державна гарантія для працівників стосується не лише розміру окладу, але й заробітної плати за місяць загалом. Роботодавець зобов'язаний щомісяця виплачувати працівнику за повний відпрацьований місяць заробітну плату у мінімальному розмірі, яка може складатися з окладу, премій, надбавок та інших постійних доплат¹. Ця норма є обов'язковою як для юридичних осіб, так і для фізичних осіб-роботодавців. Правило нарахування заробітної плати не нижче мінімальної не працює, коли, відповідно до трудового договору, робота проводиться на умовах неповного робочого часу, а також за невиконання працівником в повному обсязі місячної норми праці. У цих випадках заробітна плата має виплачуватися пропорційно виконаній нормі праці. Слід також звернути увагу на зміни щодо самої системи оплати праці [1], а саме: посадові оклади потрібно визначати на рівні не нижче за прожитковий мінімум для працездатних осіб, встановлений на 1 січня календарного року. Якщо нарахована заробітна плата працівника, який виконав місячну норму праці, складається лише з такого окладу, розмір якого є нижчим за законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати, роботодавець повинен проводити доплату до рівня мінімальної заробітної плати².

Відповідно до змін у сфері оплати праці законодавчо визначено перелік доплат для забезпечення розміру мінімальної заробітної плати, а саме:

- доплати за виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника, за суміщення, розширення зони обслуговування, збільшення навантаження, заміщення;
- надбавки за інтенсивність, напруженість праці;
- місячні, квартальні, піврічні, річні премії, спеціальні премії;
- винагороди за підсумками роботи за рік та за вислугу років;
- матеріальна допомога (зокрема, на вирішення соціально-побутових питань), допомога на оздоровлення.

Окремо виділено перелік виплат, які не враховуються під час забезпечення мінімального рівня заробітної плати (табл. 1).

¹ Винятком є доплата за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я, за роботу в нічний та надурочний час, виїзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат.

² Мінімальна заробітна плата у 2017 році становить 3 200 грн. на місяць (або 19,34 грн. за годину у погодинному вимірі).

Перелік виплат, що не враховуються під час забезпечення мінімального рівня заробітної плати в Україні

№ з/п	Виплати, які не враховуються під час забезпечення мінімального рівня заробітної плати	Нормативна база	Розмір і особливості нарахування
1.	Доплата за шкідливі та важкі (особливо шкідливі та важкі) умови праці	Стаття 100 КЗпПУ [2]	У розмірі 4%, 8%, 12% (16%, 20%, 24%) відповідно на основі атестації робочих місць і оцінки умов праці
2.	Доплата за роботу в зоні відчуження	Постанова КМУ від 10 вересня 2008 року № 831 [3]	150% мінімальної заробітної плати*
3.	Підвищення за роботу в гірських районах	Постанова КМУ від 11 серпня 1995 року № 648 [4]	На 25% підвищують тарифні ставки (посадові оклади), визначені як мінімальні гарантії в оплаті праці
4.	Підвищення за шкідливі та важкі умови праці медичним працівникам	Підпункт 2.4.5. додатка 3 до Умов оплати праці, затверджених Наказом Мінпраці МОЗ від 5 жовтня 2005 року № 308 / 519 [5]	Посадові оклади (тарифні ставки) підвищують на 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 60% залежно від типу закладу охорони здоров'я та виду структурного підрозділу
5.	Надбавка за особливі умови роботи медичним працівникам	Пункт 1 Постанови КМУ від 29 вересня 2010 року № 875 [6]	15% посадового окладу фахівцям з базовою та неповною вищою медичною освітою і молодшим медичним сестрам, які доглядають за хворими
6.	За використання в роботі дезінфікувальних засобів, а також працівникам, зайнятим прибиранням туалетів	Підпункт «г» пп. 3 п. 3 Постанови КМУ від 30 серпня 2002 року № 1298 [7]	10% посадового (місячного) окладу
7.	Доплати за роботу в нічний час	Стаття 108 КЗпПУ [2]	Не нижче 20 тарифної ставки окладу за кожну годину роботи з 22.00 до 6.00
8.	Доплати за роботу в надурочний час	Стаття 106 КЗпПУ [2]	100% тарифної ставки працівника відповідної кваліфікації за всі надурочні години
9.	Надбавка за роз'ізний характер роботи	Постанова КМУ від 31 березня 1999 року № 490 [8]	Не більше 80% граничних норм добових витрат, встановлених КМУ
10.	Премії до професійних дат, свят, ювілеїв	–	У розмірах, передбачених колективним договором, наказом
11.	Виплати, обчислені з розрахунку середньої заробітної плати (лікарняні, декретні, відпускні, компенсація за невикористану відпустку, інші випадки збереження заробітку)	–	Не враховуються як виплати за невідпрацьований час (лист МОЗ від 29 вересня 2000 року № 10.03.67/ 691 [9])

* З 1 січня 2017 року – 2 400 грн. (1 600 грн. * 150%)

Суттєве підвищення розміру мінімальної заробітної плати та зростання прожиткового мінімуму в Україні з 2017 року мають низку позитивних наслідків і перш за все приводять до збільшення середньої заробітної плати в економіці країни, по-перше, за рахунок використання великими підприємствами та бюджетними установами тарифної сітки, що в результаті спричиняє збільшення заробітної плати всіх працівників, оскільки перший тарифний розряд тарифної сітки потрібно визначати на рівні, не нижчому за мінімальний³; по-друге, за рахунок роботодавців, які частково сплачують заробітну плату офіційно та визначають розмір офіційної частини, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати; по-третє, за рахунок детінізації зайнятості.

Слід зазначити, що розмір мінімальної заробітної плати певним чином впливає на процес створення нових робочих місць, причому залежність між її розміром і кількістю створених робочих місць в періоді можна охарактеризувати як зворотну внаслідок прагнення роботодавців зменшити податкове навантаження на бізнес. Вищі темпи зростання реальної мінімальної заробітної плати порівняно з темпами зростання реальної продуктивності праці на підприємствах можуть призвести до звільнення працівників або переведення їх на неформальну зайнятість, а також до збільшення частки працівників, які перебувають в неоплачуваних відпустках.

Мінімальна заробітна плата покликана знизити бідність серед працівників. Вона може посилити позицію низькокваліфікованих працівників на ринку праці, оскільки роботодавці змушені сплачувати заробітну плату, яка не є нижче мінімальної. Водночас стрімке підвищення мінімальної заробітної плати може привести до скорочення перш за все некваліфікованих та низькокваліфікованих працівників. Оцінювати вплив підвищення мінімальної заробітної плати на рівень безробіття у вітчизняній економіці непросто через брак даних та значний тіньовий сектор, поведінка якого не є прогнозованою. Попередній досвід поведінки роботодавців свідчить про великий набір інструментів для скорочення витрат на оплату праці. Перший і найбільш дієвий – переведення працівни-

ків на неоплачувані відпустки.

³ Станом на 2017 рік встановлено тарифний розряд єдиної тарифної сітки в розмірі 1 600 грн., а також скасовано прив'язку розрахунку посадових окладів до мінімальної заробітної плати.

ків на часткову зайнятість. При цьому спостерігається як реальне переведення працівників на скорочений робочий день, так і умовне. Умовне переведення є вигідним як для роботодавців, так і для працівників. Перші економлять на підвищенні фонду оплати праці, а другі мають можливість отримувати заробітну плату в попередньому розмірі. Але тривалий і масовий перехід до часткової зайнятості на підприємствах неможливий внаслідок зацікавленості діяльністю подібних суб'єктів господарювання контролюючих органів (Державної фіскальної служби, Державної інспекції з питань праці тощо) у разі втрат доходів населення і надходжень до бюджету. Збільшення частки працівників, які перебувають в неоплачуваних відпустках, також є тимчасовим заходом, який дає змогу роботодавцям знайти кошти на збільшення оплати праці, проте призводить до втрат доходів працівників і бюджету. Слід зазначити, що деяка частина роботодавців, ігноруючи конституційні норми, змушують робітників працювати без офіційного оформлення трудових відносин та видають працівникам заробітну плату готівкою «в конвертах». В цьому випадку йдеться про неформальну зайнятість працівників, а саме про «тіньові» заробітки, з яких не утримуються податки та не здійснюються відрахування до державних фондів, зокрема до Пенсійного фонду України. Працівник, що погоджується на таке працевлаштування, виявляється абсолютно беззахисним перед роботодавцем. Усна домовленість жодним чином не фіксується юридично. Працівник не має доказів на підтвердження дійсного розміру своєї заробітної плати та трудового стажу і таким чином штучно позбавляється соціального пакету. В разі переведення зайнятості в неформальну очікуваними наслідками є втрати бюджету, збільшення безробіття та необхідність збільшення видатків Державної служби зайнятості.

На момент підвищення мінімальної заробітної плати в Україні⁴ близько 3 млн. працівників мали заробітну плату, меншу за мінімально визначений державою рівень. Крім того, ймовірно, що більшість з них отримає підвищення заробітної плати до мінімального рівня. Водночас існує ризик росту безробіття працівників, зайнятих у суб'єктах малого підприємництва, які не зможуть підвищити заробітну плату. Тому можна очікувати скорочення шляхом оптимізації процесів і припинення діяльності низки суб'єктів малого підприємництва, що знайде відбиток в звітності 2017 року. Прогнозований вплив на збільшення мінімальної заробітної плати по регіонах України також є нерівномірним. Більше половини працівників Одеської, Херсонської, Чернігівської та Тернопільської областей в другому півріччі 2016 року отримували заробітну плату, меншу за 3 200 грн. на місяць. У цих регіонах ризик росту безробіття є особливо високим.

Доцільно згадати досвід Угорщини, уряд якої майже подвоїв мінімальну заробітну плату у 2001–2002 роках. Миттєвим результатом такого кроку стало зниження зайнятості в малому бізнесі. Також збільшилася регіональна нерівність в обсягах доходів. При цьому негативний вплив на зайнятість на макrorівні був несуттєвим. Стрімке підвищення мінімальної заробітної плати привело до зростання середньої заробітної плати, що спричинило збільшення видатків роботодавців на оплату праці. Статистичні дані свідчать про те, що суб'єкти господарювання перенесли тягар від збільшення видатків на споживачів, підвищивши ціни на продукцію та послуги.

⁴ Станом на 1 січня 2017 року.

⁵ Прожитковий мінімум для працездатних осіб станом на 1 січня 2017 року становив 1 600 грн. на місяць, з 1 травня 2017 року – 1 684 грн., з 1 грудня 2017 року – 1 762 грн.

Варто зауважити, що індикатором і вирішальним фактором легалізації виплат заробітної плати та зайнятості населення є не лише розмір заробітної плати, але й розмір оподаткування останньої, а саме нарахування на заробітну плату – податок, який сплачує роботодавець до Пенсійного фонду України (ПФУ). Цим податком обкладаються практично всі виплати найманим працівникам. В Україні цей податок має назву «Єдиний соціальний внесок» (ЄСВ) та включає в себе повний соціальний пакет, законодавчо передбачений державою. Цей пакет складається з пенсійного страхування (виплата пенсії), страхування на випадок тимчасової втрати працездатності (оплата лікарняних, догляд за дитиною тощо), страхування, пов'язаного з виникненням нещасних випадків на виробництві (компенсація повної або часткової втрати працездатності). ЄСВ замінив собою чотири види нарахувань, що існували раніше, а саме внески до ПФУ, внески до фондів соціального страхування на випадок безробіття, на випадок тимчасової втрати працездатності, на випадок професійних захворювань та нещасних випадків на виробництві.

Розмір нарахувань на заробітну плату безпосередньо впливає на рівень офіційної зайнятості населення, причому залежність між рівнем оподаткування фонду заробітної плати та чисельністю офіційно працевлаштованого населення, як і у разі з розміром мінімальної заробітної плати, можна охарактеризувати як зворотну. Чим вищий рівень податкових внесків, тим менший рівень працевлаштування. Розмір єдиного соціального внеску не є стабільним та визначається відсотком від фонду заробітної плати та розміром заробітної плати. Законодавчо визначається мінімальний та максимальний розмір ЄСВ. Згідно з результатами проведених досліджень більшість суб'єктів господарювання сплачує мінімальний розмір ЄСВ, особливо це стосується суб'єктів малого підприємництва, зокрема суб'єктів мікропідприємництва. Проведений аналіз мінімального розміру ЄСВ показав зростання розміру відрахувань майже вдвічі в абсолютному значенні з 2011 року (табл. 2).

Певні негативні наслідки мало нововведення щодо сплати неприбутковими суб'єктами господарювання соціального внеску в розмірі, не меншому 704 грн. на місяць. Насамперед це стосується суб'єктів малого підприємництва фізичних осіб-підприємців (ФОП) 2-ї та 3-ї груп. ФОП 1-ї групи мають можливість сплачувати половину мінімального страхового внеску в розмірі 352 грн. на місяць. Таке нововведення призвело до масового закриття ФОП наприкінці 2016 року особами, які не постійно їх використовували, що автоматично негативно вплинуло на кількість робочих місць.

Слід зазначити, що розмір максимальної величини бази нарахування єдиного соціального внеску дорівнює 25 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, що станом на 1 січня 2017 року дорівнювало 40 000 грн. (ЄСВ 8 800 грн.). З 1 травня 2017 року сума збільшилася до 42 100 грн. за рахунок підвищення прожиткового мінімуму для працездатних осіб⁵, а з 1 грудня 2017 року сума становитиме 44 050 грн.

Значне зниження рівня оподаткування заробітної плати у 2016 році (на 36,6% порівняно з показником 2015 року) мало на меті приведення до позитивної динаміки рівня зайнятості населення в Україні, проте, всупереч очікуванням, офіційна зайнятість залишилася на рівні попереднього періоду, що пояснюється недовірою суб'єктів господарювання до проведеної реформи, девальвацією національної грошової одиниці та зростанням мінімальної заробітної плати, що обумовило подальше зростання податкових платежів вже в другому кварталі 2016 року.

Єдиний соціальний внесок в Україні в період з 2011 по 2017 рр.*

Період	Мінімальний розмір ЄСВ, грн./міс.	Абсолютне відхилення, грн.	Відносне відхилення, %
1 січня 2011 року – 31 березня 2011 року	326,53	–	–
1 квітня 2011 року – 30 вересня 2011 року	333,12	+6,59	+2%
1 жовтня 2011 року – 30 листопада 2011 року	341,80	+8,68	+2,6%
1 грудня 2011 року – 31 грудня 2011 року	348,39	+6,59	+1,9%
1 січня 2012 року – 31 березня 2012 року	372,33	+23,94	+6,9%
1 квітня 2012 року – 30 червня 2012 року	379,62	+7,29	+2%
1 липня 2012 року – 30 вересня 2012 року	382,39	+2,77	+0,7%
1 жовтня 2012 року – 30 листопада 2012 року	387,95	+5,56	+1,5%
1 грудня 2012 року – 31 грудня 2012 року	393,50	+5,55	+1,4%
1 січня 2013 року – 30 листопада 2013 року	398,01	+4,51	+1,1%
1 грудня 2013 року – 31 грудня 2013 року	422,65	+24,64	+6,2%
1 січня 2014 року – 31 грудня 2014 року	422,65	0	0%
1 січня 2015 року – 31 серпня 2015 року	422,65	0	0%
1 вересня 2015 року – 31 грудня 2015 року	478,17	+55,52	+13,1%
1 січня 2016 року – 30 квітня 2016 року	303,16	-175,01	-36,6%
1 травня 2016 року – 30 листопада 2016 року	319,00	+15,84	+5,2%
1 грудня 2016 року – 31 грудня 2016 року	352,00	+33,00	+10,3
3 1 січня 2017 року	704,00	+352,00	+100%

* Для фізичних осіб-підприємців мінімальний ЄСВ до 2016 року становив 34,7% від розміру мінімальної заробітної плати. З 1 січня 2016 року ставку ЄСВ знижено до 22% для всіх категорій платників. Винятком є ставка ЄСВ для працівників-інвалідів – 8,41%. Пільгами також користуються підприємства УТОГ та УТОС, де працюють понад 50% інвалідів. Для них ставка ЄСВ становить 5,3%. У 2017 році залишилася без змін норма щодо звільнення від сплати ЄСВ за себе ФОП-платників єдиного податку, які є пенсіонерами за віком або інвалідами.

Одним з дієвих способів сприяння легалізації зайнятості в Україні є посилення відповідальності за порушення трудового законодавства. Законом України від 28 грудня 2014 року № 77-VIII внесено зміни до Кодексу законів про працю України, Кодексу законів України про адміністративні правопорушення, Кримінального кодексу України, Законів України «Про оплату праці», «Про охорону праці» тощо [10].

Так, ст. 265 Кодексу законів про працю України передбачено відповідальність фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, які використовують найману працю, у вигляді штрафів. Зазначені штрафи стягуються Державною інспекцією з питань праці без рішення суду в розмірі від 1 до 30 мінімальних заробітних плат: 1) у разі фактичного допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору, оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи за повний робочий час, встановлений на підприємстві, та виплати заробітної плати без нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків – у тридцятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення; 2) порушення встановлених строків виплати заробітної плати праців-

никам, інших виплат, передбачених законодавством про працю, більш як за один місяць, виплата їх не в повному обсязі – у трикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення; 3) недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці – у десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення⁶; 4) порушення інших вимог трудового законодавства, крім передбачених абзацами другим – четвертим ч. 2 ст. 265 – у розмірі мінімальної заробітної плати. Законом [10] передбачено штраф у розмірі 100 мінімальних заробітних плат⁷ у разі недопущення державного інспектора з праці до перевірки, яка стосується виявлення працівників з неоформленими трудовими договорами, виплати заробітної плати без нарахування і сплати єдиного внеску.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, слід зазначити, що найбільш дієвими способами сприяння легалізації зайнятості населення в Україні є оптимізація розміру мінімальної заробітної плати, зниження рівня її оподаткування, посилення відповідальності за порушення норм трудового законодавства, збільшення фінансування активних заходів сприяння зайнятості населення і розвитку малого та середнього бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Про оплату праці : Закон України в редакції від 1 січня 2017 року № 108/95-ВР зі змінами, внесеними Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 6 грудня 2016 року № 1774-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95>.
2. Кодекс законів про працю України : чинний документ в редакції від 30 квітня 2017 року № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
3. Про доплати особам, які працюють у зоні відчуження : Постанова КМУ від 10 вересня 2008 року № 831-2008-п [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source.

⁶ При розмірі мінімальної заробітної плати у 3 200 грн. може бути застосовано штраф у 32 000 грн.

⁷ З 1 січня 2017 року – 320 тис. грн.

4. Про умови оплати праці осіб, які працюють в гірських районах : Постанова КМУ в редакції від 8 квітня 2016 року № 648 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP950648.html.
5. Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства охорони здоров'я України в редакції від 17 лютого 2017 року № 308/519 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hrliga.com/docs/Nakaz_308-519.htm.
6. Про встановлення надбавки окремим працівникам установ соціального захисту населення : Постанова КМУ в редакції від 29 вересня 2010 року № 875 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/875-2010-%D0%BF>.
7. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери : Постанова КМУ в редакції від 16 травня 2017 року № 1298 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>.
8. Про надбавки (польове забезпечення) до тарифних ставок і посадових окладів працівників, направлених для виконання монтажних, налагоджувальних, ремонтних і будівельних робіт, та працівників, робота яких виконується вахтовим методом, постійно проводиться в дорозі або має роз'їзний (пересувний) характер : Постанова КМУ від 31 березня 1999 року № 490 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/490-99-%D0%BF>.
9. Відносно визначення розміру доплати до рівня мінімальної заробітної плати : Лист Міністерства охорони здоров'я України від 29 вересня 2000 року № 10.03.67/691 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MOZ885.html.
10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці : Закон України в редакції від 5 жовтня 2016 року № 77-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docs.dtkr.ua/doc/1214.15.0>.

Аннотация. В статье рассмотрена, а также исследована проблема легализации занятости населения в Украине. Выделен набор инструментов работодателей для сокращения издержек на оплату труда. По результатам проведенных исследований обоснованы основные способы содействия легализации занятости населения в Украине, такие как оптимизация размера минимальной заработной платы, снижение уровня ее налогообложения, усиление ответственности за нарушение норм трудового законодательства, увеличение финансирования активных мероприятий содействия занятости населения и развития малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: легализация занятости, минимальная заработная плата, единый социальный взнос, неформальная занятость, тарифная сетка, тарифные разряды, трудовой договор.

Summary. The article is considered and researched the problem of legalization of employment in Ukraine. The work identified a set of employer tools to reduce labor costs. According to the results of the conducted research, the main ways of promoting legalization of employment in Ukraine are as follows: optimization of the minimum wage, lowering its taxation, increasing liability for violations of labor legislation, increasing funding for active measures to promote employment and development of small and medium businesses.

Key words: legalization of employment, minimum wage, single social contribution, informal employment, tariff net, tariff discharges, employment contract.

Максименко А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Maksymenko A.V.
PhD,
Associate Professor Department of International Accounting and Audit
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ОФШОРНІ МЕХАНІЗМИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ОПОДАТКУВАННІ

OFFSHORE MECHANISMS IN EUROPEAN TAXATION

Анотація. У статті досліджено особливості податкового планування з використанням офшорних механізмів. Ідентифіковано специфічні особливості європейського офшорного бізнесу, а також оцінено перспективи його трансформації. Охарактеризовано превентивні заходи ЄС проти ухилення від сплати податків.

Ключові слова: податкове навантаження, податкова політика, податкове регулювання, офшорні компанії, офшорні схеми.

Вступ та постановка проблеми. Офшорні механізми стали одними з найпоширеніших корпоративних інструментів, що забезпечують оптимальне проведення закордонних операцій. Застосування податкового планування з використанням офшорних схем дає змогу значно знизити податкове навантаження компанії та залучити ці кошти на додатковий розвиток. А використання офшорних механізмів в європейському оподаткуванні зумовлено бажанням отримувати не тільки чисті податкові пільги, але й інші унікальні складові офшорного бізнесу, такі як податкове планування вищої якості, висока репутація та надійність офшорної структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування офшорних зон загалом та офшорних компаній зокрема стало предметом дослідження багатьох вчених. Так, зокрема, І. Кобушко, Я. Говорун, С. Панченко [1] розглядають ведення офшорного бізнесу як засіб зростання інвестиційного потенціалу. І. Приварникова та А. Галяєнко [2] в своїй роботі належну увагу приділяють основним причинам формування офшорних зон. Н. Москаленко [3] досліджує питання функціонування офшорного бізнесу, аналізуючи його позитивні та негативні ознаки. І. Д'яконова [4] зосереджує увагу на регулюванні діяльності офшорних зон, детінізації обігу капіталу та підвищенні фінансового потенціалу світового фінансового ринку. Однак в більшості досліджень та публікацій вітчизняні та іноземні вчені розглядають офшори як негативне явище у світовій економіці і, виходячи з цього, будують структуру своїх досліджень. Серед них слід назвати таких, як А. Абалкіна, В. Балашов, А. Кобхам, Г. Роулінгс, О. Манзюк, С. Піккіото, Н. Сулік та А. Якушева. Наше дослідження має за мету продемонструвати доцільність використання європейських офшорних центрів у міжнародному бізнесі.

Метою статті є уточнення напрямів податкового планування з використанням офшорних механізмів та виокремлення специфічних особливостей європейського офшорного бізнесу.

Результати дослідження. Нині в світі існує значна кількість країн і територій, які надають податкові пільги аж до повного звільнення від податків зареєстрованим там компаніям, що використовуються в міжнародному бізнесі.

Такі країни і території зазвичай називають офшорними зонами або міжнародними офшорними центрами. Завдяки розвитку міжнародного економічного співробітництва та лібералізації зовнішньоекономічних відносин використовувати офшори мають можливість платники податків практично всіх країн світу.

Офшорні компанії мають певні характеристики:

- звільнення від сплати податків, як особистих, так і корпоративних, а також сплата щорічного фіксованого збору;
- конфіденційність стосовно права власності та управління (не передбачено державних реєстрів директорів та акціонерів);
- нескладне управління і адміністрування (потрібно сплачувати тільки фіксовану суму на рік);
- відсутність вимог до фінансової звітності;
- широкі можливості для бізнесу (можливість здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність за умови, що бізнес не підлягає вимогам з ліцензування);
- швидкий процес реєстрації і запуску компанії.

Високий податковий тягар, що існує в деяких економічно розвинених країнах, змушує платників податків використовувати офшорні механізми з метою податкової економії. Згідно зі звітом “Paying Taxes” на 2017 рік середня ставка податкового навантаження в Європі складає 40,3%, необхідно 164 години для сплати податків та здійснення 11,8 платежів, зокрема 12,4% належить податку на прибуток, 26,3% – податкам на робочу силу, 1,6% – іншим податкам. Європа активно проводить реформи щодо впровадження електронних систем подачі та сплати податків останніми роками. Податкове навантаження в країнах ЄС протягом попередніх років зросло, незначно зменшившись лише у 2015 році. Зменшуються переважно лише податки на соціальне страхування [5].

Ставки корпоративного податку по країнам ЄС значно відрізняються. Найвищі ставки зафіксовані на Мальті (35%), у Франції (33,3%), Бельгії (33%) та Греції (29%). Найнижчі – в Ірландії та на Кіпрі (12,5%), в Болгарія (10%) та Угорщині (9%) [6]. Тому питання вибору фінансового механізму використання офшору, який би дав змогу здійснити оптимальне податкове планування у сучасних умовах для компаній, є надзвичайно важливим.

Як свідчать дані, особливостями європейських офшорних компаній є можливість отримати номер VAT (реєстраційний номер облікової картки платника податків) та EORI (Economic Operator Registration and Identification). Останній необхідний, якщо офшорна компанія планує здійснювати імпорту або експорту товарів чи послуг з або у країни поза межами ЄС.

У зв'язку зі стрімким розвитком офшорних центрів виникла необхідність регулювання їх діяльності з метою уникнення використання офшорів для ведення незаконного бізнесу. Регулюванням офшорного бізнесу займаються такі міжнародні організації, як Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) і Міжнародна група з протидії відмиванню грошей (ФАТФ), формуючи низку рекомендацій до офшорних центрів.

Нині універсального, єдиного списку офшорів немає. Кожна країна, кожна міжнародна організація, іноді кожне відомство в рамках однієї країни складають власний список офшорів, кількість яких сьогодні вимірюється десятками: до 30% країн світу мають ті чи інші ознаки офшорів. Деякі країни не вважаються офшорами, проте під їх юрисдикцією можуть знаходитися території (зони), що мають явні ознаки офшорів [7].

У ОЕСР є поняття «чорних списків» і «сірих». В «чорні списки» входять країни, які не приймають жодних умов реформування внутрішньої законодавчої системи, запропонованих ОЕСР (нині цей список вже порожній [8]). «Сірий список» включає країни, які згодні прийняти висунуті організацією умови, але ще не встигли їх реалізувати. Основні умови, які висуває ОЕСР, такі: підписання міжнародних угод щодо обміну податковою інформацією, посилення контролю за діяльністю компаній усередині держави для боротьби з відмиванням коштів. ОЕСР оцінює країни за такими критеріями, як наявність інформації, її доступність, а також можливість обміну інформацією [9].

Компанії з офшорних зон, які потрапили в «чорні списки», відчувають певні обмеження і пильний контроль. Так, багато європейських банків відмовляються працювати з офшорними компаніями, відкривати рахунки, видавати кредити. Якщо рахунки все ж таки відкривають, то за ними встановлюється пильний контроль з боку державних органів країни, де перебуває банк. Крім того, багато європейських компаній відмовляються співпрацювати з офшорними, оскільки це може негативно відбитися на їхній репутації.

Існує думка, що списки, опубліковані ОЕСР та Міжнародним валютним фондом, які використовують різні критерії для визначення податкових притулків, є високо політизованими. Водночас індекс фінансової секретності податкової юстиції та список «Oxfam» з найгірших корпоративних податкових гаваней є більш корисними. Крім того, ефективним для оцінки офшорних фінансових центрів є індекс офшорної інтенсивності, розроблений «Jan Fichtner» [10] шляхом визначення пропорції між іноземним капіталом (прямі іноземні інвестиції) та розміром вітчизняної економіки. При цьому слід враховувати дані не на рівні країни, а на рівні компанії. Поставивши питання про те, які країни та юрисдикції відіграють певну роль у корпоративних ланцюжках власності, що не відповідає розміру їх вітчизняної економіки, можна ідентифікувати складну глобальну мережу офшорних фінансових центрів.

За допомогою цього методу можна дослідити, якими юрисдикціями користуються корпорації, що намагаються зменшити оподаткування. Держави, що є офшорними трансферними центрами, використовуються для забезпечення передачі капіталу без оподаткування завдяки численним податковим угодам, низьким або нульовим

податковим витратам, розвиненій правовій базі та надійній репутації.

Як свідчать дані дослідження, декілька великих країн, зокрема Нідерланди, Велика Британія, Швейцарія, Сінгапур та Ірландія, служать світовими каналами трансферу грошей до офшорних фінансових центрів. Разом ці п'ять каналів передають 47% корпоративних офшорних інвестицій від податкових гаваней. Аналізуючи структуру цих каналів, слід зазначити, що на Нідерланди припадають 23%, на Велику Британію – 14%, на Швейцарію – 6%, на Сінгапур – 2%, на Ірландію – 1%.

Кожна юрисдикція спеціалізується як на географічному, так і в промисловому секторах. Наприклад, Нідерланди віддають перевагу холдинговим компаніям, тоді як Люксембург сприяє адміністративним послугам. Географічна спеціалізація Гонконгу полягає у поєднанні з Британськими Віргінськими островами та Тайванем.

Ці розрахунки спростовують міф про податкові притулки як екзотичні далекі острови, які важко, якщо не неможливо, регулювати. Багато офшорних фінансових центрів є високорозвиненими країнами з сильним регуляторним середовищем.

Якщо розглядати європейські країни не як канали трансферу грошей в офшорні юрисдикції, а як кінцеві податкові притулки, то слід зазначити, що, незважаючи на останні економічні потрясіння, Кіпр залишається найбільш популярною юрисдикцією серед іноземних інвесторів. У ЄС не існує гнучкішої системи оподаткування, ніж на Кіпрі. Товариства з обмеженою відповідальністю Кіпру ефективно працюють для внутрішньодержавних торговельних операцій з ПДВ та з низькою ставкою податку на прибуток компаній (12,5%), а також з додатковими можливостями зменшення податкового тягаря. Торговельні компанії-нерезиденти уникають оподаткування доходів та дивідендів. Компанії-резиденти користуються величезною кількістю договорів про подвійне оподаткування та директивами ЄС.

Законодавство Болгарії базується на правилах ЄС (член ЄС з 2007 року). Болгарія прийняла найпопулярніші директиви ЄС (про ПДВ, відсотки та роялті, материнське дочірне підприємство тощо). Водночас Болгарія зберігає одну з найнижчих ставок податків на прибуток підприємств у Європейському Союзі – 10%. Розподіл дивідендів приватним особам та суб'єктам-нерезидентам регулюється лише прибутковим податком в розмірі 5%. Власники-акціонери резиденти ЄС користуються податковою ставкою податку в 0% згідно з Директивою про материнське підприємство ЄС.

Гібралтар має унікальний статус в межах Європейського Союзу, який пропонує компаніям-нерезидентам повністю звільнитися від оподаткування. Гібралтарська компанія є об'єктом оподаткування, якщо її директор та акціонери не проживають у Гібралтарі, а прибуток не перераховується до банків Гібралтару. Гібралтар не вступив до Спеціальної спілки ЄС. Як результат, він знаходиться поза зоною ПДВ.

Литовські компанії, як правило, вибираються для торгівлі в Європі через низьке оподаткування та зручне географічне розташування. Корпоративний податок становить лише 15%. Дивіденди можуть бути сплачені на 0%, якщо умови виконуються (холдингова компанія володіє принаймні 10% акцій не менше 1 року). Малі компанії з обігом менше 250 тис. євро користуються зниженим податком на прибуток – 5%. Литовську компанію можна легко придбати, підтримувати її діяльність теж просто.

Нідерланди є досить привабливим варіантом для оптимізації оподаткування. Податки на бізнес в Нідер-

ландах дуже низькі, як і податки на проценти та дохід від ліцензування. Податкова політика в Нідерландах залучила 127 мільярдів доларів з транснаціональних компаній. Вражаючи 48% компаній з рейтингу “Fortune 500” створили принаймні одну компанію з обмеженою відповідальністю в Нідерландах. Податкові пільги, що називаються звільненням від участі у бізнесі, знімають податковий тягар з дивідендів та приріст капіталу, які нараховуються за межами країни. Роялті також вільні від оподаткування в Нідерландах.

Розвиток офшорних механізмів значною мірою стимулюється диспропорційністю економічного розвитку країн і регіонів, асиметричністю міжрегіонального, міжгалузевого і міжсекторального розподілу фінансових ресурсів, а також неоднорідністю податкових систем. При цьому слід враховувати, що розвиток офшорних зон в Європі формується під впливом загальної політики ЄС. Провідна тенденція розвитку офшорних механізмів в європейському оподаткуванні на початку третього тисячоліття визначається синергетичною дією певних факторів. Йдеться, зокрема, про те, що міжнародні організації будуть чинити тиск на офшорні структури, запобігаючи проявам режиму конфіденційності та стимулюючи обмін податковою інформацією. З іншого боку, розширення кордонів ЄС та посилення конвергенції в європейському регіоні будуть стимулювати податкову гармонізацію єдиної Європи.

Більшість країн намагається протистояти проявам офшорної діяльності і створювати законодавчі перешкоди для їх роботи. Зокрема, європейська інтеграція, що у свій час стимулювала розвиток офшорних зон у Європі, на сучасному етапі загрожує їм знищенням. Переважно це відноситься до тих юрисдикцій, які входять в ЄС (Гібралтар) або знаходяться в Європі (наприклад, Швейцарія), або асоційовані з членами ЄС (наприклад, Британські Віргінські острови). Директиву Ради ЄС «Про податок на збереження», що передбачає обмін податковою інформацією про вклади резидентів ЄС в банках інших країн ЄС або введення податку у джерела (виняток, який зробили для Бельгії, Люксембургу, Австрії), низка спостерігачів вважає черговим кроком у напрямі фактичної відмови від поняття банківської таємниці. Незважаючи на гострі суперечки, ця Директива вступила в силу з 1 липня 2005 року. Острови Мен, Гернси, Джерсі також були змушені прийняти цю Директиву.

Останніми роками у зв'язку із загальною глобалізацією світового бізнесу зростає участь офшорного сектору в світовій економіці, що привело до збільшення стурбованості суспільства потенційною загрозою незаконних операцій в рамках світової фінансової системи. Підтвердженням цього факту є рішення Європейської Комісії про стягнення 13 млрд. євро плюс відсотків несплачених податків в Ірландії і деяких інших європейських кра-

їнах від корпорації “Apple”. Як свідчать дані, з 1991 по 2007 роки ірландські податкові органи знизили податкову ставку для “Apple” із законодавчо встановлених 12,5% до майже 1% [11]. Таке рішення є порушенням правил державної допомоги ЄС, що застерігає держави-члени від надання пільгового режиму конкретним фірмам.

Водночас у 2015 році Комісія дійшла висновку, що Люксембург і Нідерланди надали податкові пільги для “Fiat” і “Starbucks” відповідно. У січні 2016 року Комісія виявила, що окремі податкові пільги, що надаються в Бельгії трьом десяткам транснаціональних корпорацій, є незаконними відповідно до правил державної допомоги ЄС. Комісія також має два поточні розслідування податкових пільг, які привели до державної допомоги Люксембургу, що надавав привілейовані ставки “Amazon” і “McDonalds” [11].

Як превентивний захід проти ухилення від сплати податків кілька країн ЄС (перш за все, Франція) вважають узгодження корпоративного податку в Європейському Союзі. Ця тема була піднята в 2011 році на зустрічі міністрів фінансів ЄС і отримала підтримку з боку Німеччини і низки інших країн, таких як Фінляндія. Це стимулювало ще один раунд дискусій в 2015 році. Але велика група країн на чолі з Великобританією, Ірландією, Чехією і Польщею заперечує, що податкова політика не є частиною загальних правил ЄС і належить до компетенції держав. Зрештою, остання група виграла, але тепер її позиція значно ослаблена через Ірландію, яка підпала під підозру за порушення правил, і Велику Британію у зв'язку з наслідками голосування Brexit. Країни Східної Європи залишилися захищати суверенну податкову політику самостійно.

Висновки. На основі проведеного дослідження доходимо висновків, що основною, проте не єдиною причиною виникнення та еволюції офшорних юрисдикцій є глобалізація. Нині передбачити подальший розвиток діяльності офшорних центрів складно, адже, з одного боку, сучасні взаємини промислово розвинених країн і офшорних зон характеризуються тенденцією до викорінення офшорних режимів, особливо в межах Європи, а з іншого боку, в умовах глобалізації міжнародних економічних відносин, коли економіки окремо взятих країн характеризуються відносинами взаємопроникнення й формують новий економічний простір, розбіжності в рівнях оподаткування можна розглядати як ще один фактор конкурентної боротьби. Саме тому країни, що не мають інших значних конкурентних переваг, використовуватимуть цей спосіб і надалі.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з регулюванням питань максимальних і мінімальних ставок податків, оподаткування руху товарів та послуг між країнами ЄС, а також боротьби з уникненням від оподаткування і виведенням прибутків за кордон.

Список використаних джерел:

1. Офшорні зони як засіб зростання інвестиційного потенціалу / [І. Кобушко, Я. Говорун, С. Панченко] // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 182–187.
2. Приварникова І. Еволюція та значення офшорної діяльності для розвитку міжнародного бізнесу / І. Приварникова, А. Галясенко. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2009_27/Stati/4PDF.pdf.
3. Москаленко Н. Проблеми, зумовлені функціонуванням офшорних юрисдикцій, та шляхи їх розв'язання / Н. Москаленко // Гроші, фінанси і кредит. – 2009. – № 10. – С. 117–121.
4. Д'яконова І. Діяльність офшорних зон у міжнародних фінансових відносинах: значення та регулювання / І. Д'яконова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С. 14–20.
5. Paying Taxes // World Bank Group and PwC. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2017.pdf>.
6. Deloitte Corporate Tax Rates 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-corporate-tax-rates.pdf>.

7. Катасонов В. «Чорні діри» світової фінансової системи / В. Катасонов // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку «Україна фінансова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/204.htm.
8. List of Unco-operative Tax Havens // Official site of OECD. Committee on Fiscal Affairs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/countries/monaco/listofunco-operativetaxhavens.htm>.
9. Tax Transparency 2015. Report on Progress // Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/tax/transparency/global-forum-annual-report-2015.pdf>.
10. These five countries are conduits for the world's biggest tax havens / [J. Garcia-Bernardo, E. Heemskerk, F. Takes, J. Fichtner] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://theconversation.com/these-five-countries-are-conduits-for-the-worlds-biggest-tax-havens-79555>.
11. Djankov S. Tax policy and state aid in the EU / S. Djankov [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/tax-policy-and-state-aid-in-the-eu>.

Аннотация. В статье исследованы особенности налогового планирования с использованием оффшорных механизмов. Идентифицированы специфические особенности европейского оффшорного бизнеса, а также оценены перспективы его трансформации. Охарактеризованы превентивные меры ЕС против уклонения от уплаты налогов.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоговая политика, налоговое регулирование, оффшорные компании, оффшорные схемы.

Summary. The features of tax planning with the use of offshore mechanisms are investigated. The specific features of the European offshore business have been identified and the prospects for its transformation have been assessed. EU preventive measures against tax evasion are described.

Key words: tax burden, tax policy, tax regulation, offshore companies, offshore schemes.

Маргіта Н. О.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Новодська Н. І.

*магістр
Національного університету «Львівська політехніка»*

Marhita N. O.

*PhD, Senior Lecturer, Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University*

Novodska N. I.

*Master
Lviv Polytechnic National University*

ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗМІЩЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ ДИСТРИБУЦІЙНОЇ КОМПАНІЇ

OPTIMIZATION OF DISTRIBUTION COMPANY LOGISTICS CENTER LOCALIZATION

Анотація. У статті подано методику реалізації методу оптимізації місця розташування логістичного центру, де параметром оптимізації є витрати транспортування. Подано реальний приклад розрахунку оптимального місця розташування логістичного центру дистрибуційної компанії, розраховано річну економію витрат транспортування під час перенесення логістичного центру в нові координати.

Ключові слова: дистрибуційний центр, оптимальне місце розташування, функція витрат, витрати транспортування.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних умовах поглиблення конкуренції, зростання вимог споживачів, відносної насиченості ринку товарами та послугами і, як наслідок, жорсткої цінової конкуренції ключовим елементом у боротьбі за лідерство на ринку є здатність підприємства забезпечити оптимальний рівень споживачього сервісу за відносно низьких витрат. Особливої ваги питання підтримання високих стандартів логістичного обслуговування за помірних цін набуває для дистрибуційних компаній, економічна ефективність яких визначається якістю рішень щодо оптимізації логістичних витрат.

Оскільки ключовою активністю дистрибуційного підприємства є фізичне переміщення матеріальних ресурсів від постачальників до консолідаційних центрів, а потім до споживачів, найбільшу частку в структурі витрат таких підприємств займають витрати транспортування. Саме тому для дистрибуційних підприємств особливої актуальності набуває питання оптимізації мережі через визначення місця розташування логістичного центру, що забезпечить мінімізацію витрат перевезення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методика оптимізації місця розміщення логістичного центру описана в працях вітчизняних та іноземних дослідників, наприклад, метод визначення центра ваги фізичної моделі системи розподілу [1], метод локалізації логістичного центру, що забезпечить мінімум транспортних тарифів, за умови, що транспортні тарифи на перевезення сировини і готових виробів однакові [2], метод вибору місця розміщення логістичного центру, що ґрунтується на розрахунку інтегральної оцінки привабливості регіону [3], метод локалізації, що мінімізує витрати доставки, в якому параметром, що підлягає оптимізації, виступає відстань [4].

Аналіз наукової літератури засвідчує, що існують декілька підходів до оптимізації локалізації логістичного центру, однак не всі з них враховують такий параметр оптимізації, як витрати доставки. Саме тому доцільно розглянути методику оптимізації, що буде зручною для оптимізації дистрибуційної мережі, що має понад 250 точок доставки.

Метою статті є визначення оптимального місця розміщення логістичного центру для дистрибуційної компанії, що має понад 250 точок доставки, де параметром оптимізації є витрати транспортування.

Результати дослідження. Розрахуємо оптимальне місце розташування дистрибуційного центру на прикладі підприємства-дистриб'ютора дитячих товарів, яке реалізовує продукцію на території Західної України, більш як у 250 населених пунктах. Дистрибуційний центр підприємства знаходиться у м. Городок Львівської області (рис. 1).

На практиці найбільш важливим фактором, що впливає на вибір локалізації логістичного центру, є витрати, а саме витрати постачання. Оскільки витрати постачання залежать від відстаней до об'єктів постачання, для визначення місця розташування логістичного центру доцільно скористатися математичною моделлю, де параметром оптимізації буде відстань. У цьому випадку доцільно використовувати не реальні відстані, а розташування точок в двовимірному просторі [4].

Найчастіше відстані між точками визначають за допомогою формули визначення Евклідової відстані [5]:

$$d_{ij}^p = \sqrt{(x_i - x_j)^2 + (y_i - y_j)^2} \quad (1),$$

де $A_i(x_i, y_i), A_j(x_j, y_j)$ – точки в площині R^2 .

Вибір оптимального місця локалізації логістичного центру вимагає мінімізації транспортних витрат, що визначаються за формулою:

$$K = \sum_{i=1}^m a_i k_i^a d_{i0} + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b d_{j0}, \quad (2)$$

де $A_i(x_i^A, y_i^A)$ – локалізація постачальників;

a_i – очікуваний обсяг поставок;

$B_j(x_j^B, y_j^B)$ – локалізація споживачів;

b_j – очікуваний обсяг споживання;

k_a^i, k_b^i – одноразові витрати на доставку товарів від постачальників до споживачів.

Оскільки оптимальне розміщення логістичного центру передбачає мінімізацію витрат доставки, необхідно знайти координати точки $M(x_0, y_0)$, в якій витрати доставки були б найменшими. Для цього використаємо формулу Евклідової відстані (1) і, підставивши її у формулу (2), отримаємо такий вигляд функції витрат:

$$K = \sum_{i=1}^m a_i k_i^a \sqrt{(x_i^A - x_0)^2 + (y_i^A - y_0)^2} + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b \sqrt{(x_j^B - x_0)^2 + (y_j^B - y_0)^2} \quad (3)$$

Для того, щоб знайти координати (x_0, y_0) , необхідно визначити перші часткові похідні функції K (3) та прирівняти їх до нуля. Виконавши зазначені дії, отримуємо:

$$x_0 = \frac{\sum_{i=1}^m a_i k_i^a x_i^A + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b x_j^B}{\sum_{i=1}^m a_i k_i^a + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b} \quad (4)$$

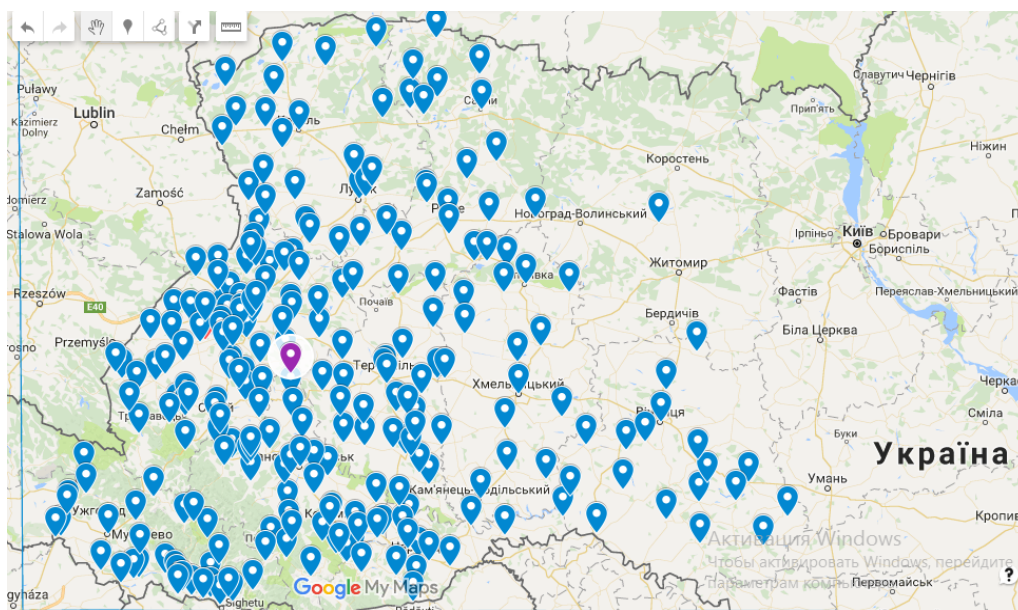


Рис. 1. Торгова мережа дистрибуційної компанії

Таблиця 1

Розрахунки, пов'язані з визначенням вартості перевезення

№	Місце розташування	Обсяг продажу за міс., грн.	Загальна вага вантажу за міс., т	Кілометраж	Витрати перевезень, грн./т	Координата X	Координата Y
1	Сокільники	370 787,31	0,35	25,5	51,26	158	209
2	Львів	1 305 381,16	65,7	24,9	50,05	160	215
3	Тернопіль	511 280,06	9,95	157	273,97	273	184
4	Луцьк	272 922,85	5,97	175	289,04	248	317
5	Вінниця	390 049,54	3,04	392	595,84	484	147
6	Мукачеве	273 792,76	4,38	246	446,90	65,9	59,5
7	Івано-Франківськ	411 642,85	6,68	154	309,54	212	114
8	Чернівці	501 314,79	12,44	291	485,49	305	43
9	Хмельницький	368 150,50	8,68	269	540,69	375	169
10	Стрий	144 675,11	3,53	88	129,65	148	151
247	Вигода	333,3	0,01	133	216,79	154	113
248	Волиця	208,68	0,01	88,3	134,22	146	260
249	Соломонове	180	0,00	303	550,45	25,8	59,9
250	Івано-Франкове	592,03	0,01	22,1	32,56	137	224
251	Добросин	241,2	0,00	66,6	101,23	146	248
252	Журавно	414,72	0,02	98,4	144,98	179	151
253	Солонка	205,92	0,01	28,2	41,55	158	205
254	Старий Розділ	159,23	0,01	68,3	100,63	164	173

$$y_0 = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{a_i k_i^A y_i^A}{d_i^A} + \sum_{j=1}^n \frac{b_j k_j^B y_j^B}{d_j^B}}{\sum_{i=1}^m \frac{a_i k_i^A}{d_i^A} + \sum_{j=1}^n \frac{b_j k_j^B}{d_j^B}} \quad (5)$$

Через труднощі у визначенні координат (у формулах (4) і (5) змінні присутні в обох сторонах рівняння) доцільно застосовувати ітераційну процедуру.

На першому етапі для вихідних даних доцільно визначити координати центра ваги за формулами:

$$\bar{x}_0 = \frac{\sum_{i=1}^m a_i k_i^A x_i^A + \sum_{j=1}^n b_j k_j^B x_j^B}{\sum_{i=1}^m a_i k_i^A + \sum_{j=1}^n b_j k_j^B} \quad (6)$$

$$\bar{y}_0 = \frac{\sum_{i=1}^m a_i k_i^A y_i^A + \sum_{j=1}^n b_j k_j^B y_j^B}{\sum_{i=1}^m a_i k_i^A + \sum_{j=1}^n b_j k_j^B} \quad (7)$$

Таким чином, розраховані координати використовуються для розрахунку відстані:

$$d_i = \sqrt{(x_i - \bar{x}_0)^2 + (y_i - \bar{y}_0)^2} \quad (8)$$

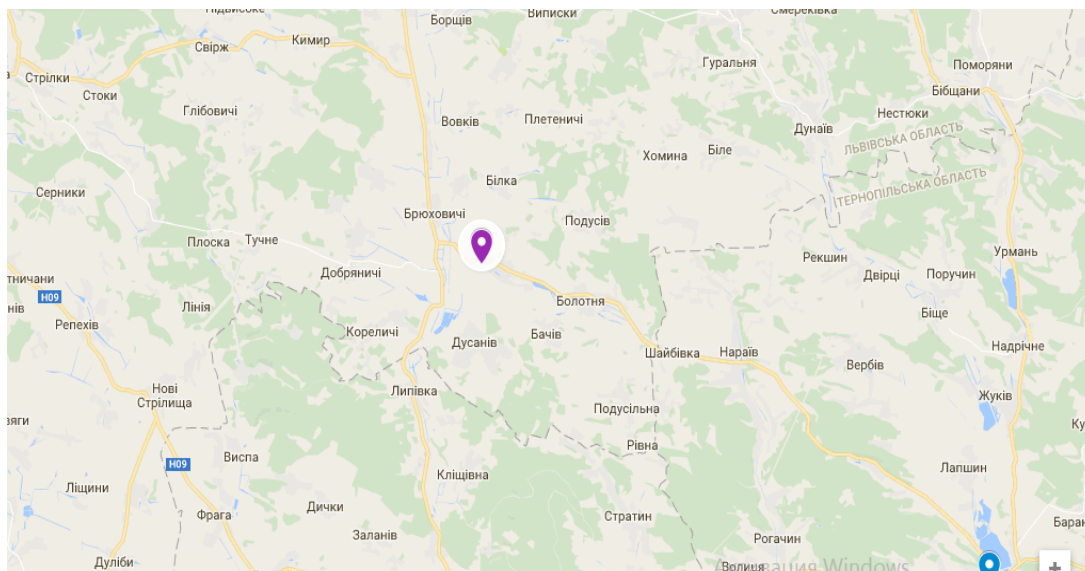


Рис. 2. Оптимальне місце локалізації дистрибуційного центру (с. Іванівка, Львівська область)

Таблиця 2

Розрахунки, пов'язані з визначенням нових координат розміщення логістичного центру

№	Місце розташування	Загальна вага вантажу за міс., т (a)	Витрати перевезень, грн./т (k)	X	Y	Загальні витрати перевезень, грн. (a*k)	a*k*x	a*k*y
1	Сокільники	0,35	51,26	158	209	17,86	2821,82	3732,66
2	Львів	65,7	50,05	160	215	3288,00	526079,35	706919,13
3	Тернопіль	9,95	273,97	273	184	2725,48	744055,09	501487,68
4	Луцьк	5,97	289,04	248	317	1725,44	427908,20	546963,30
5	Вінниця	3,04	595,84	484	147	1809,30	875699,34	265966,54
6	Мукачеве	4,38	446,90	65,9	59,5	1956,76	128950,73	116427,44
7	Івано-Франківськ	6,68	309,54	212	114	2067,71	438354,81	235719,10
8	Чернівці	12,44	485,49	305	43	6040,45	1842336,63	259739,26
9	Хмельницький	8,68	540,69	375	169	4692,65	1759742,36	793057,22
10	Стрий	3,53	129,65	148	151	457,93	67774,08	69147,88
247	Вигода	0,01	216,79	154	113	1,79	276,12	202,61
248	Волиця	0,01	134,22	146	260	1,34	195,30	347,80
249	Соломонове	0,00	550,45	25,8	59,9	2,11	54,38	126,26
250	Івано-Франкове	0,01	32,56	137	224	0,49	66,79	109,20
251	Добросин	0,00	101,23	146	248	0,01	1,39	2,36
252	Журавно	0,02	144,98	179	151	2,21	395,18	333,37
253	Солонка	0,01	41,55	158	205	0,31	49,64	64,40
254	Старий Розділ	0,01	100,63	164	173	0,59	96,49	101,79
Разом						60853,52	15707326,89	10047152,29

Відстань, яку отримуємо за формулою (8), підставляємо у формули (4) і (5), що дає змогу визначити скориговані координати (x_0, y_0) . Так, розраховані скориговані зміни приймаються як нові координати, а на їх основі розраховується скоригована відстань за формулою (8).

Дані про обсяги продажів дитячих товарів за місяць подано в табл. 1.

Визначення місця локалізації дистрибуційного центру передбачає окреме визначення місця розміщення для кожної координати та знаходження загальної вартості перевезення.

Діючий дистрибуційний центр знаходиться за координатами $X=137$; $Y=209$, знайдемо оптимальні координати розташування дистрибуційного центру, за яких транспортні витрати будуть мінімальними (табл. 2).

Оптимальні значення місця локалізації дистрибуційного центру становлять:

$$X = \frac{a * k * x}{a * k} = \frac{15707326,89}{60853,52} = 258, \quad (9)$$

$$Y = \frac{a * k * y}{a * k} = \frac{10047152,29}{60853,52} = 165, \quad (10)$$

Таблиця 3

Розрахунки, пов'язані з визначенням обсягу витрат під час розміщення логістичного центру у точці (258;165)

№	Місце розташування	Загальна вага вантажу за міс., т (а)	Витрати перевезень, грн./т (к)	X	Y	d	a*k*d
1	Сокільники	0,35	51,26	158	209	109,32	1952,37
2	Львів	65,7	50,05	160	215	110,08	361927,07
3	Тернопіль	9,95	273,97	273	184	24,05	65557,01
4	Луцьк	5,97	289,04	248	317	152,23	262667,75
5	Вінниця	3,04	595,84	484	147	226,61	409999,77
6	Мукачеве	4,38	446,90	65,9	59,5	219,32	429149,80
7	Івано-Франківськ	6,68	309,54	212	114	68,84	142332,84
8	Чернівці	12,44	485,49	305	43	130,80	790061,41
9	Хмельницький	8,68	540,69	375	169	116,95	548795,21
10	Стрий	3,53	129,65	148	151	111,02	50838,14
247	Вигода	0,01	216,79	154	113	116,43	208,75
248	Волиця	0,01	134,22	146	260	146,89	196,49
249	Соломонове	0,00	550,45	25,8	59,9	255,03	537,55
250	Івано-Франкове	0,01	32,56	137	224	134,68	65,66
251	Добросин	0,00	101,23	146	248	139,43	1,33
252	Журавно	0,02	144,98	179	151	80,36	177,42
253	Солонка	0,01	41,55	158	205	107,77	33,86
254	Старий Розділ	0,01	100,63	164	173	94,45	55,57
Разом							8233784,7

Таблиця 4

Розрахунки, пов'язані з визначенням скоригованих координат розміщення логістичного центру

№	Місце розташування	X	Y	d	a*k*x	a*k*y	(a*k*x)/d	(a*k*y)/d	(a*k)/d
1	Сокільники	158	209	109,32	2821,82	3732,66	25,81	34,15	0,163
2	Львів	160	215	110,08	526079,35	706919,13	4779,27	6422,14	29,870
3	Тернопіль	273	184	24,05	744055,09	501487,68	30933,45	20848,92	113,309
4	Луцьк	248	317	152,23	427908,20	546963,30	2810,88	3592,94	11,334
5	Вінниця	484	147	226,61	875699,34	265966,54	3864,39	1173,69	7,984
6	Мукачеве	65,9	59,5	219,32	128950,73	116427,44	587,97	530,87	8,922
7	Івано-Франківськ	212	114	68,84	438354,81	235719,10	6368,11	3424,36	30,038
8	Чернівці	305	43	130,80	1842336,63	259739,26	14085,66	1985,85	46,183
9	Хмельницький	375	169	116,95	1759742,36	793057,22	15047,23	6781,29	40,126
10	Стрий	148	151	111,02	67774,08	69147,88	610,49	622,86	4,125
247	Вигода	154	113	116,43	276,12	202,61	2,37	1,74	0,015
248	Волиця	146	260	146,89	195,30	347,80	1,33	2,37	0,009
249	Соломонове	25,8	59,9	255,03	54,38	126,26	0,21	0,50	0,008
250	Івано-Франкове	137	224	134,68	66,79	109,20	0,50	0,81	0,004
251	Добросин	146	248	139,43	1,39	2,36	0,01	0,02	0,000
252	Журавно	179	151	80,36	395,18	333,37	4,92	4,15	0,027
253	Солонка	158	205	107,77	49,64	64,40	0,46	0,60	0,003
254	Старий Розділ	164	173	94,45	96,49	101,79	1,02	1,08	0,006
Разом					15707326,89	10047152,29	159684,79	99913,58	610,709

де a – очікуваний обсяг поставок;
 k – витрати на доставку товарів.

Оптимальне місце розташування дистрибуційного центру знаходиться на відстані 85,2 км від наявного місця розташування (рис. 2).

Значення функції витрат транспортування визначаються:

$$d_{ij}^p = \sqrt{(x_i - x_j)^2 + (y_i - y_j)^2}, \quad (11)$$

де $A_i(x_i, y_i)$, $A_j(x_j, y_j)$ – точки в площині R^2 . Розрахунок витрат транспортування подано в табл. 3.

Отже, за оптимальних значень координат дистрибуційного центру витрати транспортування складуть 8 233 784,7 грн.

Розрахунок скоригованих координат локалізації дистрибуційного центру може привести до зниження витрат транспортування (табл. 4). Для того, щоб знайти скориговані координати, необхідно застосувати такі формули:

$$X_0 = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{a_i k_i^A x_i^A}{d_i^A} + \sum_{j=1}^n \frac{b_j k_j^B x_j^B}{d_j^B}}{\sum_{i=1}^m \frac{a_i k_i^A}{d_i^A} + \sum_{j=1}^n \frac{b_j k_j^B}{d_j^B}}, \quad (12)$$

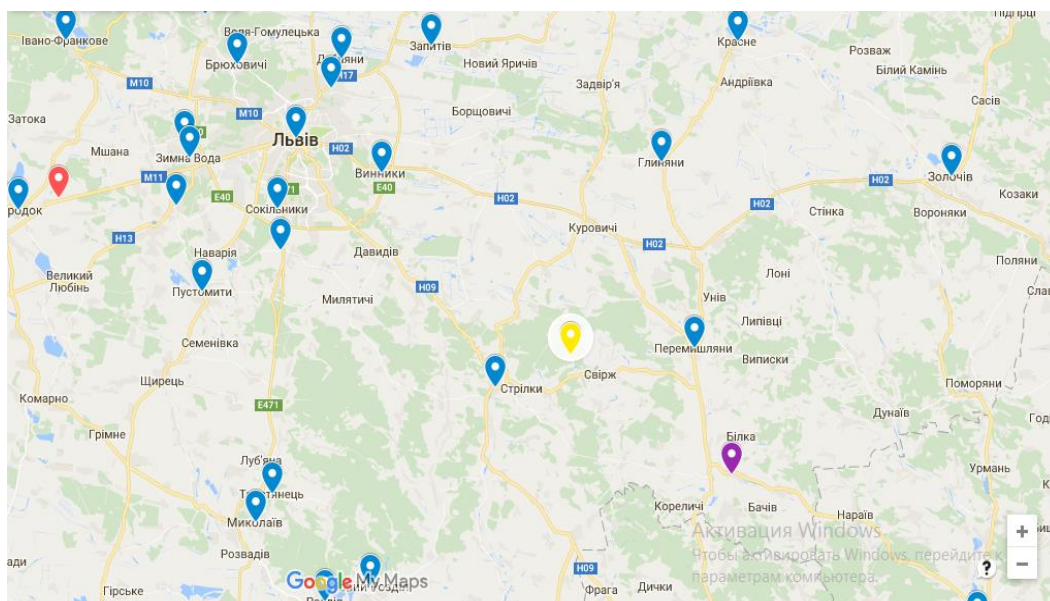


Рис. 3. Скориговані координати локалізації дистрибуційного центру у точці (261,47;163,6) поблизу с. Свірж

Таблиця 5

Розрахунки, пов'язані з визначенням обсягу витрат перевезення під час розміщення логістичного центру у скоригованій точці (261,47;163,6)

№	Місце розташування	Загальна вага вантажу за міс., т (a)	Витрати перевезень, грн./т (k)	X	Y	d_2	$a*k*d_2$
1	Сокільники	25,5	51,26	158	209	112,99	2018,05
2	Львів	24,9	50,05	160	215	113,75	374004,68
3	Тернопіль	157	273,97	273	184	23,43	63854,27
4	Луцьк	175	289,04	248	317	153,99	265696,77
5	Вінниця	392	595,84	484	147	223,14	403734,04
6	Мукачеве	246	446,90	65,9	59,5	221,55	433530,73
7	Івано-Франківськ	154	309,54	212	114	70,06	144859,46
8	Чернівці	291	485,49	305	43	128,22	774484,58
9	Хмельницький	269	540,69	375	169	113,65	533338,04
10	Стрий	88	129,65	148	151	114,17	52283,08
247	Вигода	0,01	216,79	154	113	118,79	212,99
248	Волиця	0,01	134,22	146	260	150,42	201,22
249	Соломонове	0,00	550,45	25,8	59,9	257,48	542,72
250	Івано-Франкове	0,01	32,56	137	224	138,35	67,45
251	Добросин	0,00	101,23	146	248	143,03	1,36
252	Журавно	0,02	144,98	179	151	83,43	184,19
253	Солонка	0,01	41,55	158	205	111,45	35,01
254	Старий Розділ	0,01	100,63	164	173	97,93	57,62
Разом							8228017,45

$$Y_0 = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{aiki^A yi^A}{di^A} + \sum_{j=1}^n \frac{bjkj^B yj^B}{dj^B}}{\sum_{i=1}^m \frac{aiki^A}{di^A} + \sum_{j=1}^n \frac{bjkj^B}{dj^B}} \quad (13)$$

Нові скориговані координати становитимуть:

$$X_0 = 159684,79/610,709 = 261,47;$$

$$Y_0 = 99913,58/610,709 = 163,6.$$

Необхідно розрахувати витрати транспортування за скоригованих координат (табл. 5).

Витрати транспортування за таких координат локалізації дистрибуційного центру складуть 8 228 017,45 грн.,

що нижче, ніж за оптимальних координат на 5 767,31 грн. З-поміж цих двох локалізацій доцільно обрати другу, оскільки витрати транспортування будуть меншими (рис. 3).

Порівняємо витрати транспортування діючого місця локалізації дистрибуційного центру та скоригованих координат (табл. 6).

Витрати транспортування за діючого розташування дистрибуційного центру становлять 10 839 017 грн. Порівняно зі скоригованими координатами економія витрат транспортування на місяць складе 2 610 999,33 грн., відповідно, у рік – 31 331 992,01 грн. Скориговані координати знаходяться на відстані від наявних у 64 км (рис. 4).

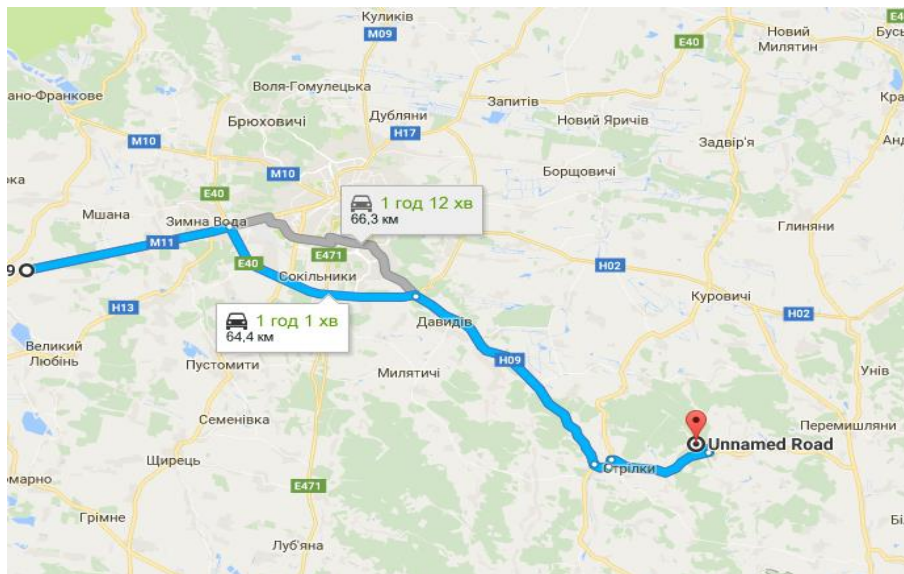


Рис. 4. Відстань від наявних координат до скоригованих у точці (261,47;163,6)

Таблиця 6

Розрахунки, пов'язані з визначенням обсягу витрат за діючого розміщення логістичного центру у м. Городок

№	Місце розташування	Загальна вага вантажу за міс., т	Загальні витрати перевезення по напрямку, грн.	X	Y	d ₃	a*k*d ₃
1	Сокільники	25,5	51,26	158	209	20	357,19
2	Львів	24,9	50,05	160	215	22,80351	74977,84
3	Тернопіль	157	273,97	273	184	137,2953	374195,12
4	Луцьк	175	289,04	248	317	154,1558	265985,95
5	Вінниця	392	595,84	484	147	351,511	635987,55
6	Мукачеве	246	446,90	65,9	59,5	165,9779	324779,51
7	Івано-Франківськ	154	309,54	212	114	120,4201	248994,01
8	Чернівці	291	485,49	305	43	235,4676	1422329,9
9	Хмельницький	269	540,69	375	169	240,3518	1127886,1
10	Стрий	88	129,65	148	151	58,85576	26951,99

247	Вигода	0,01	216,79	154	113	97,3242	174,5
248	Волиця	0,01	134,22	146	260	51,62364	69,06
249	Соломонове	0,00	550,45	25,8	59,9	186,6002	393,32
250	Івано-Франкове	0,01	32,56	137	224	15,0333	7,33
251	Добросин	0,00	101,23	146	248	39,81206	0,38
252	Журавно	0,02	144,98	179	151	71,02816	156,81
253	Солонка	0,01	41,55	158	205	20,39608	6,41
254	Старий Розділ	0,01	100,63	164	173	44,40721	26,13
Разом							10839017

Висновки. У дистрибуційних компаніях витрати транспортування становлять найбільшу частку від сукупних витрат, тому підприємствам слід приділяти особливу увагу їхній оптимізації. Поданий метод розрахунку місця локалізації дистрибуційного центру з використанням

функції витрат є альтернативним варіантом оптимізації мережі та зниження логістичних витрат. За допомогою цього методу можна отримати рішення, яке буде ефективним з точки зору особливостей функціонального призначення певного логістичного об'єкта.

Список використаних джерел:

1. Логістика: компендіум і практикум : [навч. посіб.] / [Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, Н.В. Чернописька]. – К. : Кондор, 2006. – 340 с.
2. Крикавський Є.В. Логістичне управління : [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
3. Сохацький А.В. Методика оптимізації розміщення логістичного центру / А.В. Сохацький, А.Б. Горбушина // Вісник Академії митної служби України. Серія: Технічні науки. – 2014. – № 1. – С. 27–33.
4. Kauf S. Logistyka miasta i regionu: metody ilosciowe w decyzjach przestrzennych / S. Kauf, A. Tluczak. – Warszawa : Difin SA, 2014. – 227 s.
5. Kuczynska E. Wyznaczanie lokalizacji obiektu logistycznego z zastosowaniem metody wywazonego srodka ciezkosci – stadium przypadku / E. Kuczynska, J. Ziolkowski // Biuletyn WAT. – 2012. – Vol. LXI. – Nr 3. – S. 339–351.

Аннотация. В статье представлена методика реализации метода оптимизации места расположения логистического центра, где параметром оптимизации являются издержки транспортировки. Представлен реальный пример расчета оптимального места расположения логистического центра дистрибуторской компании, рассчитана годовая экономия расходов на транспортировку при переносе логистического центра в новые координаты.

Ключевые слова: дистрибуторский центр, оптимальное место расположения, функция затрат, расходы транспортировки.

Summary. The article deals with method of optimization of logistics center localization, where the cost of transportation is the optimization parameter. A real example of the calculation of distribution company's logistics center optimal localization is presented, and the annual transportation cost savings when the logistics center is transferred to new coordinates are calculated.

Key words: distribution center, optimal location, cost function, transportation costs.

УДК 338.48.330

Мархонос С. М.

*кандидат географічних наук,
доцент кафедри країнознавства і туризму
Національного авіаційного університету (м. Київ)*

Турло Н. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Академії праці, соціальних відносин і туризму (м. Київ)*

Markhonos S. M.

*PhD in geography,
Assistant professor of the country studies and tourism department
National Aviation University, Kyiv*

Turlo N. P.

*Ph.D. in Economics, assistant professor,
Assistant professor of the economics and management department
Academy of labour, social relations and tourism, Kyiv*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE MODERN STATE AND FINANCIAL PROVISION FOR THE DEVELOPMENT OF THE HOSPITALITY INDUSTRY OF UKRAINE

Анотація. У статті розкрито значення терміна «готель», а також розглянуто головну мету діяльності готельних підприємств. Визначені завдання готельних підприємств в сучасних умовах. Проаналізовано динаміку розвитку готельного господарства за період 2010–2016 рр. Визначено джерела фінансування подальшого розвитку готельної сфери країни. Досліджено інвестиційну привабливість готельного господарства регіонів України.

Ключові слова: готель, готельне господарство, завдання готельних підприємств, сучасний стан готельного господарства України, інвестиційне забезпечення розвитку готельного господарства, інвестиційна привабливість готельного господарства регіонів України.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний стан і тенденції розвитку готельного господарства країни можна охарактеризувати такими положеннями: досягнення готельної індустрії України є дуже скромними на тлі загальносвітової тенденції зростання сфери послуг; основний готельний фонд країни не відповідає міжнародним стандартам; висококомфортабельні готелі в Україні введені в експлуатацію за участю іноземних компаній.

Одними з головних передумов подальшого розвитку готельного господарства є приток інвестиційних ресурсів та пошук джерел фінансування для будівництва нових підприємств й оновлення матеріально-технічної бази, яка зношена більше, ніж наполовину.

Але за наявних економічних і політичних проблем в Україні інвестиційна привабливість готельної галузі погіршується. Інвестори не мають гарантій стабільності та безпеки вкладень свого капіталу в об'єкти нерухомості в Україні. Це змушує їх дотримуватися обережної інвестиційної політики, яка передбачає мінімізацію ризиків втрати капіталу.

Отже, необхідність та актуальність дослідження визначаються тим, що традиційні методи та інструменти фінансового забезпечення інвестиційної діяльності не сприяють ефективному та стійкому функціонуванню та розвитку готельних підприємств. Існує проблема пошуку нових форм залучення фінансових коштів у готельну галузь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансово-економічні проблеми розвитку готельного господарства піднімаються в працях таких вчених, як, зокрема, В.В. Гумєнюк, І.В. Кравчук, А.Г. Охріменко, Т.Г. Сокол, Т.І. Ткаченко.

Теоретичним і практичним аспектам фінансового забезпечення інвестиційної діяльності присвячено велику кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних фахівців. Серед них слід назвати таких науковців, як Т.В. Бурак, О.І. Москаль, В.М. Опарін, О.М. Петухова, І.В. Рудченко, Н.С. Сириченко, Є.А. Стефінович, О.А. Тарабрин, В.Г. Федоренко, С.І. Юрій.

Багатоаспектні питання впливу фінансових важелів на реалізацію інвестиційного процесу ґрунтовно висвітлили у своїх працях такі вітчизняні науковці, як Т.В. Майорова, І.П. Параска, І.О. Петровська.

Метою статті є діагностика сучасного стану готельного господарства України та виявлення основних тенденцій в інвестиційному забезпеченні його розвитку, оцінка інвестиційної привабливості підприємств готельного господарства у процесі фінансування їх розвитку на регіональному рівні.

Результати дослідження. Термін «готель» походить від латинського слова “hostel” та англосаксонського “hospitality”, що в перекладі означає «гостинність», а також старофранцузького “hospice”, тобто «гість». Тому готельне господарство називають індустрією гостинності. За словами О.В. Балахонової, Т.М. Дячук та М.В. Заїкіної, «готельні підприємства в структурі індустрії туризму й гостинності виконують ключові функції, формують і пропонують споживачам комплексний готельний продукт, у просуванні якого беруть участь всі сектори й елементи туризму й гостинності» [1].

На даному етапі розвитку готельне господарство передбачає надання послуг з розміщення, харчування та

обслуговування, тобто є комплексом заходів щодо задоволення потреб споживачів, забезпечуючи при цьому комфортність перебування гостей. Головною метою діяльності підприємств готельного господарства є надання бездоганного обслуговування. Для досягнення своєї мети підприємства готельного господарства мають поставити перед собою та вирішити такі завдання:

- прагнути до досконалості, впроваджуючи новітні технології з надання готельних послуг та ведення готельної діяльності, а також нестандартні підходи для найкращого задоволення потреб споживачів та ефективнішої роботи персоналу;
- створити атмосферу гостинності, орієнтуючись на потреби та комфортність перебування гостей;
- наближати надання послуг та ведення діяльності до міжнародних стандартів;
- дотримуватись оптимального співвідношення «ціна-якість»;
- турбуватись про довкілля та його збереження тощо.

Динаміка розвитку готельного господарства України впродовж 2010–2016 рр. відображена в табл. 1.

Виходячи з даних табл. 1, можна стверджувати, що протягом останніх років відбувається укрупнення готелів та аналогічних засобів розміщення, а зменшення показників з 2014 р. порівняно з 2012–2013 рр. пов'язано з економіко-політичною та фінансовою нестабільністю країни.

Підприємства готельного господарства функціонують здебільшого в курортних зонах, або бізнес-регіонах, України. Найбільше підприємств готельного господарства знаходиться у Львівській, Одеській, Івано-Франківській, Закарпатській областях та Києві. Найменше готельних підприємств розташовано в Луганській області, а саме 0,9% від загальної кількості готелів та аналогічних засобів розміщення.

Суттєву конкуренцію підприємствам готельного господарства, зокрема великим готелям, створюють фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які переважно утримують невеличкі готелі та є власниками приватних будинків і квартир. Вони пропонують відвідувачам повний спектр основних та додаткових готельних послуг за значно нижчої їх вартості. Питома вага таких підприємств у 2016 р. складала майже 61,3%.

Отже, проведений аналіз динаміки кількості готелів в Україні, а також тенденції зміни готельного фонду дає змогу зробити висновок, що ця галузь економічної діяльності є перспективною сферою капіталовкладень, оскільки розвивається досить швидкими темпами, зумовлює рівень зайнятості у відповідних регіонах, створює

матеріальну базу для розвитку туризму. Але останніми роками підприємства готельного господарства розвиваються в негативних умовах, зокрема нестабільній економіко-політичній ситуації країни, що призводить до зниження туристичної та бізнес-активності, дефіциту фінансування, відсутності привабливих для будівництва готельних комплексів земельних ділянок, довгої окупності таких проектів тощо. Поліпшенню ситуації сприятимуть розробка програми розвитку готельного та туристичного бізнесу, пошук фінансових джерел та створення сприятливого інвестиційного клімату.

Оцінку фінансового забезпечення діяльності вітчизняних готельних підприємств пропонуємо розпочати із дослідження загального обсягу капітальних інвестицій в країні та їх структури (табл. 2).

Напряму зміни обсягу капітальних інвестицій в країні виявляє певну варіативність під впливом макроекономічних чинників. Так, впродовж 2010–2012 рр. спостерігалось певне пожаття в секторі капітальних інвестицій, а політична нестабільність, що мала місце в Україні наприкінці 2013 р., переросла в масштабну кризу та зумовила зниження обсягу капітальних інвестицій у 2013 р. на 8,6% порівняно з 2012 р. Падіння продовжилось надалі у 2014 р. та становило 12,2%.

Як видно з даних табл. 2, протягом 2010–2016 рр. у структурі капітальних інвестицій за всіма видами економічної діяльності значна частка належала власним коштам підприємств та організацій (70,5% у 2014 р., що є максимальним значенням за аналізований період). Другу позицію займають кредити банків та інші позики (у середньому за сім років становлять 11,6%), третю – кошти населення на будівництво житла (у середньому за сім років – 9,4%). Така структура пов'язана з недостатнім рівнем розвитку фінансового ринку, низькою інвестиційною привабливістю підприємств, високою вартістю залучення зовнішніх фінансових ресурсів, обмеженими можливостями державного та місцевих бюджетів. Отже, вітчизняні компанії вимушені переважно розраховувати на внутрішні запаси інвестиційних ресурсів.

Враховуючи недосконалість статистичного обліку, картину динаміки інвестицій в туристичну сферу України можна встановити непрямо розрахунковим шляхом, зіставляючи різні статистичні відомості (табл. 3).

Наведені у табл. 3 дані свідчать про те, що динаміка інвестиційної діяльності в туристичній сфері України мінлива: загальний обсяг капітальних інвестицій в 2016 р. порівняно з 2010 р. збільшився на 8,7% (в підприємства тимчасового розміщення – на 11,3%). Але питома вага фінансових вкладень у сферу туризму в 2010 р. становила

Таблиця 1

Динаміка розвитку готельного господарства України за 2010–2016 рр. [2]

Рік	Кількість підприємств готельного типу, од.		Кількість номерів, од.		Житлова площа усіх номерів, тис. кв. м	
	Абсолютне значення показника, од.	Темп зростання, %	Абсолютне значення показника, од.	Темп зростання, %	Абсолютне значення показника, од.	Темп зростання, %
2010	1 731	–	79 833	–	1 700,6	–
2011	3 162	182,7	76 986	96,4	16 24,6	95,5
2012	3 144	99,4	81 441	105,8	1 805,3	111,1
2013	3 582	113,9	89 685	110,1	1 996,1	110,6
2014*	2 644	73,8	69 237	77,2	1 604,8	80,4
2015*	2 478	93,7	54 219	78,3	1 338,5	83,4
2016*	2 534	102,3	55 062	101,6	2 187,4	163,4

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010–2016 рр.* [2], млрд. грн.

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Власні кошти підприємств та організацій	111,4	147,6	171,2	165,8	154,6	184,4	248,8
Кредити банків та інші позики	22,9	36,7	39,7	34,7	21,7	20,7	27,1
Кошти державного та місцевих бюджетів	16,0	25,1	24,8	13,0	8,7	21,2	36,1
Кошти населення на будівництво житла	18,9	17,6	22,6	24,1	22,1	32,0	29,9
Кошти іноземних інвесторів	3,7	5,0	4,9	4,3	5,6	8,2	9,8
Інші джерела фінансування	7,8	9,3	10,0	80,0	6,7	6,7	7,5
Усього капітальних інвестицій	180,6	241,3	273,3	249,9	219,4	273,1	359,2
Темп приросту капітальних інвестицій в країні до попереднього періоду, %	–	+33,6	+13,3	-8,6	-12,2	+24,5	+31,5

* без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014–2016 рр. – також без частини зони проведення анти-терористичної операції

Таблиця 3

Капітальні інвестиції в туристичну сферу України впродовж 2010–2016 рр.* [2], млрд. грн.

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Капітальні інвестиції в економіку України, всього	180,6	241,3	273,3	249,9	219,4	273,1	359,2
Капітальні інвестиції в сферу туризму	2,3	3,5	5,0	4,0	2,0	2,5	2,5
Питома вага капітальних інвестицій сфери туризму у загальному їх обсязі в Україні, %	1,3	1,5	1,8	1,6	0,9	0,9	0,7
Капітальні інвестиції в підприємства тимчасового розміщення	0,679	1,011	1,535	0,872	0,867	0,890	0,756
Питома вага капітальних інвестицій в підприємства тимчасового розміщення у загальному їх обсязі в сферу туризму, %	29,5	28,9	30,7	21,8	43,4	35,6	30,2
Темп приросту капітальних інвестицій в підприємства тимчасового розміщення, %	–	+48,9	+51,8	-43,2	-0,6	+2,7	-15,1

* без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014–2016 рр. – також без частини зони проведення анти-терористичної операції

1,3%, а в 2016 р. – 0,7% загального обсягу капітальних інвестицій в українську економіку.

Питома вага капітальних інвестицій в підприємства тимчасового розміщення у загальному обсязі інвестицій в українську економіку була найвищою в 2012 р. і становила 0,6% та найнижчою у 2016 р., коли становила 0,2%.

Такий рівень капітальних інвестицій в туристичну сферу України загалом та в підприємства тимчасового розміщення зокрема є недостатнім (за інформацією Всесвітньої ради з туризму та подорожей, на сферу туризму припадають 4,3% загального обсягу інвестицій).

Відповідно до Закону України «Про туризм» джерелами фінансування туристичної сфери можуть бути:

- власні фінансові ресурси суб'єктів туристичної діяльності, грошові внески громадян і юридичних осіб;
- позичкові фінансові кошти (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- безоплатні та благодійні внески, пожертвування підприємств, установ, організацій і громадян;
- позабюджетні фонди;
- кошти фонду розвитку України, що формується за рахунок відрахувань суб'єктів підприємництва незалежно від форм власності;
- іноземні інвестиції;
- надходження від туристичних лотерей;
- інші джерела, не заборонені законодавством України [3].

Впродовж 2010–2016 рр. з державного бюджету України на розвиток підприємств тимчасового розміщення за-

лом було виділено 116,052 млн. грн. [2]. Найбільші витрати (67,240 млн. грн.) були в 2011 р., а найменші – в 2016 р. (1,768 млн. грн.). Отже, витрати державного бюджету на розвиток готельного господарства є недостатніми.

Для аналізу наступного джерела фінансування розвитку готельного господарства – власних коштів – розглянемо фінансові показники роботи його підприємств (табл. 4).

Як видно з табл. 4, в 2010 р., 2012–2013 рр. та у 2016 р. фінансовий результат діяльності усіх підприємств готельного господарства в країні був додатним, геополітична й економічна криза призвели до погіршення роботи більшості підприємств та їх збитковості у 2014–2015 рр. За таких показників неможливо забезпечити збільшення майбутніх інвестицій за рахунок власних коштів, оскільки відсутній достатній розмір чистого прибутку як основного джерела фінансування.

Отже, розширення фінансування розвитку готельних підприємств за рахунок власних коштів можливе за умови зниження податкового навантаження; надання можливості суб'єктам господарювання використовувати як рівномірну, так і прискорену амортизацію відповідно до цілей діяльності; створення на підприємствах облікової політики фонду відновлення з метою цільового використання амортизаційних відрахувань на інвестиційні потреби.

Наступним джерелом фінансування подальшого розвитку підприємств готельного господарства є кредитні ресурси. Однак вони є недоступними для більшості підприємств через високу вартість банківських кредитів і

неприбуткову (або недостатньо прибуткову) діяльність підприємств цієї сфери.

Ще одним джерелом фінансування готельного господарства України є прями іноземні інвестиції. На підприємствах з тимчасового розміщення й організації харчування падіння обсягів іноземних інвестицій почалося з 2013 р. Зрозуміло, що за таких обставин не можна говорити про якісне виконання іноземними інвестиціями своєї ролі під час фінансування готельного господарства.

Формою залучення інвесторів може бути передача йому:

- частки у статутному фонді, що відповідає розміру інвестиційного вкладу;
- частки власності після реалізації проекту;
- відсотка від майбутнього прибутку;
- квоти місць (під час будівництва об'єктів розміщення туристів);
- пільгове надання послуг.

Оскільки обсяги іноземного капіталу в готельне господарство недостатні і не сприяють розв'язанню інвестиційної проблеми, необхідно розвинути систему залучення до інвестування внутрішніх ресурсів, здійснювати їх підтримку та гарантувати повернення вкладених коштів.

З метою активізації інвестиційної діяльності можна використати такі внутрішні джерела: приватизаційні кошти; амортизаційні відрахування; кошти від продажу цінних паперів; кошти інвестиційних банків; кошти населення тощо.

Оцінювання інвестиційної привабливості готельного господарства в сучасних умовах набуває особливого значення. Оцінюючи рівень інвестиційної привабливості готельного господарства регіонів України, ми стандартизували такі показники, як показник кількості місць

готельних підприємств у регіоні, показник завантаженості готельних підприємств та показник дохідності у розрахунку на 1 готельне місце (рис. 1).

З рис. 1 видно, що м. Київ лідирує за двома індексними значеннями, а саме за індексом кількості місць та індексом дохідності на одне готельне місце. Індекс завантаженості у столиці дорівнює 1,000. Виходячи з цього, можна сказати, що готельне господарство м. Києва є найбільш привабливим для вкладання інвестицій. Другу позицію за інвестиційною привабливістю займає готельне господарство Львівської області (індекс інвестиційної привабливості становить 1,531), третю сходинку займає Одеська область (індекс інвестиційної привабливості становить 1,159), а четверту – Івано-Франківська область з індексом інвестиційної привабливості 1,140.

На рис. 2 можна простежити узгодженість рейтингових оцінок інвестиційної привабливості регіонів (за результатами досліджень Інституту Реформ) та інвестиційної привабливості готельного господарства регіонів.

Висновки. Отже, проведення порівняльного аналізу та визначення узагальнюючих оцінок інвестиційної привабливості готельного господарства регіонів України дали можливість проранжувати їх, встановити відповідний рейтинг та узгодити оцінки, отримані в результаті проведеного дослідження, з даними інших досліджень. Коефіцієнт рангової кореляції, розрахований за формулою Спірмена (0,79), свідчить про тісний зв'язок між інвестиційною привабливістю готельного господарства регіону та регіону загалом. Тобто однією з головних стимулюючих сил в розвитку готельного господарства України нині є створення сприятливого інвестиційного клімату.

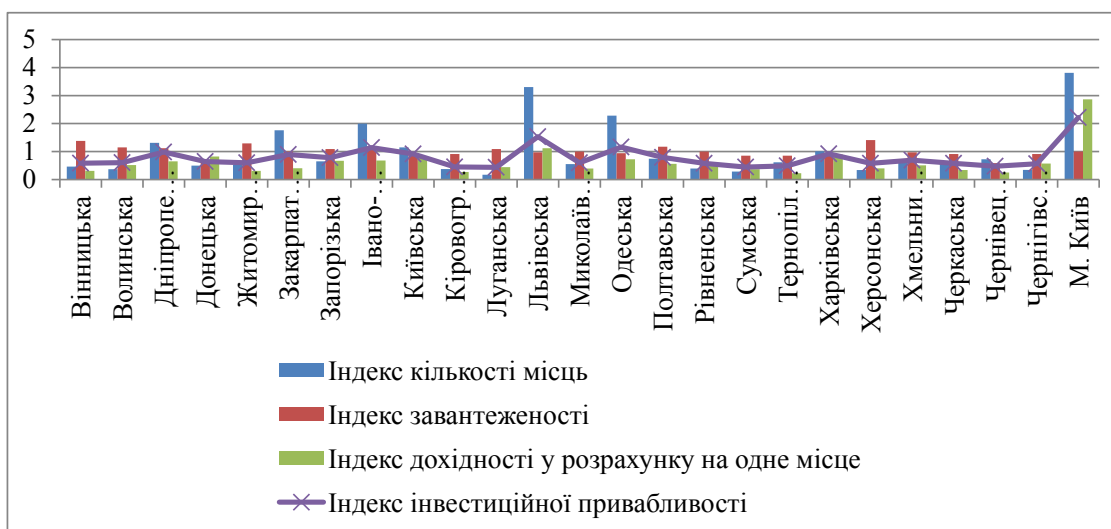


Рис. 1. Індеси кількості готельних місць, завантаженості готельних підприємств, дохідності у розрахунку на одне місце та інвестиційної привабливості готельного господарства у регіонах України в 2016 р.

Таблиця 4

Фінансові показники роботи колективних засобів розміщування [2], млн. грн.

Рік	Доходи від наданих послуг*	Операційні та інші витрати	Сальдо
2010	7 225,6	6 873,8	+351,8
2011	11 379,6	14 071,0	-2691,4
2012	13 781,0	12 082,8	+1698,2
2013	12 168,0	11 428,4	+739,6
2014	6 578,5	7 501,7	-923,2
2015	8 060,1	9 685,9	-1625,8
2016	10 102,5	9 295,3	+807,2

* без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів

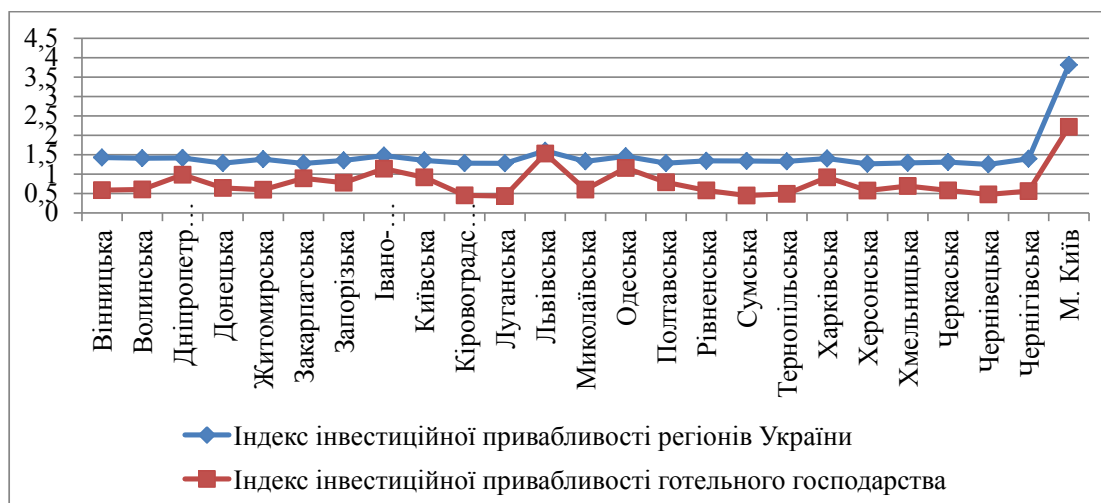


Рис. 2. Індекси привабливості

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський облік готельних послуг / [О.В. Балахонова, Т.М. Дячук, М.В. Заїкіна] // Оцінка перспектив розвитку економічного потенціалу України в XXI ст. : мат. міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 18–19 листопада 2011 р.). – К., 2011. – Ч. II. – С. 49–51.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Про туризм : Закон України за станом на 11 лютого 2015 р. / Верховна Рада України. – К. : Парлам. вид-во, 2015. – 32 с. – (Закони України).

Анотація. В статтю раскрыто значення терміна «гостиница», а также рассмотрена основная цель деятельности гостиничных предприятий. Определены задания гостиничных предприятий в современных условиях. Проанализирована динамика развития гостиничного хозяйства за период 2010–2016 гг. Определены источники финансирования дальнейшего развития гостиничной сферы страны. Исследована инвестиционная привлекательность гостиничного хозяйства регионов Украины.

Ключевые слова: гостиница, гостиничное хозяйство, задания гостиничных предприятий, современное состояние гостиничного хозяйства Украины, инвестиционное обеспечение развития гостиничного хозяйства, инвестиционная привлекательность гостиничного хозяйства регионов Украины.

Summary. The article reveals the meaning of the term “hotel” and considers the main purpose of the hotel activity. The tasks of hotel enterprises in modern conditions are determined. The dynamics of hotel industry development in Ukraine in 2010–2016 is analyzed. The sources of financing of the hotel industry of the country are indicated. The investment attractiveness of the hotel industry in the regions of Ukraine is analyzed.

Key words: hotel, hospitality industry, tasks of the hotel, modern state of hospitality industry of Ukraine, investment provisions for hotel industry development, investment attractiveness of hotel industry by the regions of Ukraine.

Мендела І. Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанної
та курортної справи факультету туризму
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника

Mendela I. Ya.
Candidate of economic science, Assistant Professor
Assistant Professor of the Department
of Hotel-Restaurant and Resort Business, Faculty of Tourism
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

РОЗВИТОК КУРОРТІВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

DEVELOPMENT OF RESORTS OF IVANO-FRANKIVSK REGION

Анотація. У статті здійснено перелік курортних місцевостей Івано-Франківської області. Наведено основні інструменти впливу на формування попиту та пропозиції курортних послуг. Розглянуто концепції розвитку санаторно-курортної галузі України. Встановлено напрями регулювання розвитку курортів та ринку курортних послуг за допомогою цінового регулювання. Запропоновано шляхи розвитку санаторно-курортних закладів України загалом та Івано-Франківської області зокрема.

Ключові слова: курорт, курортна діяльність, курортна послуга, рекреаційні ресурси, санаторно-курортні заклади.

Вступ та постановка проблеми. Концепція розвитку підприємств курортної сфери передбачає створення ефективної моделі управління на ринку курортних послуг. Необхідно здійснювати планування розвитку курортних територій з урахуванням географічних особливостей, яке зумовлено тенденціями соціально-економічного розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження розвитку курортної сфери, оцінки ефективності діяльності санаторно-курортних закладів присвячені праці таких провідних учених, як Н.І. Ведмідь, Л.М. Гопкало, В.І. Карсекін, К.А. Лебедев, Н.В. Хоменко. Проте у дослідженнях вказаних учених існує низка невирішених питань, що потребують подальших поглиблених досліджень. Зокрема, не розглядаються питання розвитку підприємств курортної сфери, наприклад, планування розвитку курортів (курортних територій).

Метою статі є визначення сутності та аналіз основних інструментів впливу на формування попиту та пропозиції курортних послуг. Регулювання розвитку курортів здійснюється за допомогою цінового регулювання. Необхідною є розробка концепції розвитку курортів та ринку курортних послуг з урахуванням географічних особливостей.

Результати дослідження. Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується зростанням ролі та значущості туристичної та курортної діяльності. Особливо динамічно розвивається курортно-рекреаційна сфера, що пов'язано зі створенням сприятливих умов для залучення інвестицій у розбудову туристичної чи курортної інфраструктури, просуванням позитивного туристичного іміджу України та загальним зростанням уваги людини до власного здоров'я, прагненням продовжити тривалість життя та результативну працездатність.

Курортна діяльність відноситься до сфери послуг, оскільки основним видом блага, що споживається внаслідок курортної діяльності, є курортна послуга [1, с. 16].

За характером провідних лікувальних факторів курорти поділяють на [5, с. 59]:

- 1) бальнеологічні, де провідним лікувальним фактором є використання природних мінеральних вод;
- 2) грязьові (застосування як основного лікувального засобу лікувальних грязей);
- 3) кліматичні, де основним лікувально-профілактичним засобом є клімат.

Природні рекреаційні ресурси є основою для функціонування сфери курортів (провадження курортної діяльності) через підтримку розвитку спеціалізованих лікувально-профілактичних закладів з метою задоволення рекреаційних потреб споживачів (людей). Природні рекреаційні ресурси – це перш за все складні природні та природно-технічні геосистеми, об'єкти, явища природи, які мають комфортні (привабливі) властивості для організації та провадження курортно-рекреаційної діяльності, можуть бути використані для її організації впродовж певного часу, а також забезпечують досягнення економічного та соціального ефектів. Економічний ефект може бути виражений в отриманні курортними закладами прибутку, надходженні податків до бюджету, збільшенні строків результативної працездатності працюючих, підвищенні продуктивності праці тощо. Соціальний ефект може бути виражений у подовженні середньої тривалості життя людей, відновленні фізичного здоров'я, зростанні рівня задоволеності людей власним життям тощо.

Отже, домінантою курортної діяльності як галузі туризму є прагнення людини (економічного суб'єкта) оздоровитися в процесі споживання курортної послуги (або комплексу послуг) [3, с. 186].

Нині Україна, незважаючи на забезпеченість туристичними ресурсами та великими потенційними туристичними можливостями, не є конкурентоспроможною по відношенню до розвинутих туристичних держав. Для підвищення рівня курортної привабливості України необхідно розвивати курортну діяльність в кожній області.

Івано-Франківська область має всі передумови для розвитку туризму та рекреації. В області є курортні місцевості, які налічують численні рекреаційні заклади. До природних рекреаційних ресурсів області належать спри-

ятливий клімат, природний потенціал, туристичні маршрути, мінеральні води та лікувальні торфові грязі. Серед курортів слід назвати такі: низькогірні Татарів, Яремче і Микуличин Яремчанської міськради, Мислівка і Новий Мізунь Долинського району, Шешори Косівського району, високогірні Ворохта і Яблуниця Яремчанської міськради і бальнеогрязевий передгірний курорт Черче Рогатинського району [8].

Татарів – кліматичний курорт. Татарів відомий як низькогірний бальнеологічний кліматичний курорт. Він здебільшого представлений котеджами та приватними садибами.

Яремче – відомий кліматичний курорт, розташований на території Карпатського національного природного парку. Курорт включає такі населені пункти: м. Яремче, смт. Ворохта, с. Микуличин, с. Татарів, с. Поляниця, с. Яблуниця. В 35-ти кілометрах від Яремче розташований відомий гірськолижний курорт «Буковель». Яремче – найвідоміший туристичний центр Прикарпаття, який має понад 40 туристсько-рекреаційних закладів і санаторіїв, більше 50 об'єктів зеленого туризму. Для курортної терапії використовуються кліматичне лікування, мінеральні ванни тощо.

Ворохта – високогірний курорт, розташований на території Карпатського природного національного парку. Ворохта – відомий кліматичний курорт. Знижений атмосферний тиск, велика інтенсивність сонячної радіації за достатньої кількості ультрафіолетових променів, чисте, прозоре повітря, підвищений вміст озону й насиченість фітонцидами сприяють лікуванню захворювань органів дихання.

Яблуниця – це високогірний гірськолижний та кліматичний курорт Карпат, який також знаходиться на території Карпатського природного національного парку.

Микуличин – низькогірний кліматичний курорт, розташований у долині річки Прута. Найдовше село в Україні, загальна протяжність становить 44 км. Розвивалося село як відпочинковий осередок з численними відпочинковими закладами, а також як здравниця. Зокрема, славалося селище лікуванням овечою сироваткою. В Микуличині функціонували численні дитячі відпочинкові табори. В часи незалежності України зведено низку пансіонатів, які відповідають найвищим рекреаційним вимогам, активно розвивається зелений туризм з відпочинком в сільських садибах.

Бальнеогрязевий передгірний курорт Черче в с. Черче Рогатинського району. На Опіллі бальнеологічний і грязьовий курорт Черче як лікувальні засоби використовує сірко-водневу, сульфатно-гідрокарбонатно-кальцієву та сульфатно-кальцієву лікувальні води, які вживають для пиття і ванн, а також поєднують з місцевою торф'яною гряззю. Тут лікують хвороби опорно-рухового апарату, периферичної нервової системи, зокрема різні види поліартритів, радикуліт, неврит, гіпертонічну хворобу, а також гінекологічні захворювання [7].

Мислівка – низькогірний кліматичний курорт. У селі Новий Мізунь Долинського району розташований санаторій-профілакторій «Джерело Прикарпаття». На території села розташоване одне з найкращих джерел мінеральної води Івано-Франківщини – Мізунське джерело. Вода з джерела за складом вважається ідентичною «Нафтусі».

Гута Богородчанського району – початковий пункт багатьох туристичних маршрутів. Крім того, це місце для дуже тихого і спокійного відпочинку. Для зимового відпочинку в пансіонаті «Синьогора» є гірськолижний витяг. Готель та оздоровчий комплекс «Синьогора» розташований неподалік президентської резиденції у селі Стара Гута [11].

Туристичний курорт «Буковель» – гірськолижний й бальнеологічний курорт із сучасним обладнанням. «Буковель» лікує та оздоровлює людей із проблемами опорно-рухового апарату, шлунково-кишкового тракту та сечовивідних шляхів. Заклад укомплектований сучасним медичним та діагностичним обладнанням. Саме в закладі використовується найсучасніша рентгенівська апаратура, УЗД, всі види масажу, мануальна терапія, голковколвання, бальнеологічне лікування. Гірськолижний та SPA-курорт «Буковель» має такі складові: відпочинковий комплекс «VODA club», «Банька на дровах», SPA-центр «4 сезони», SPA-центр «Оазис», «Буковельські чани» [6].

Взимку «VODA club» працює у форматі SPA-комплексу. Закрита зона відпочинку дає змогу приймати близько 500 відвідувачів. Послуги комплексу такі: всесезонний теплий басейн, джакузі, релакс-зона, спа-процедури.

«Банька на дровах» розташована в самому центрі курорту. Процедури такі: прогрів ніг за допомогою банних віників, ароматерапія, ванночка для ніг з морською сіллю, фітокімната, банний масаж віниками, контрастні процедури, гаряче мильно-березове омивання тощо.

SPA-центр «4 сезони» пропонує такі види послуг: комплекс бань (класична, фінська, римська, хамам, сінна), джакузі під відкритим небом, масажні технології, грязелікування тощо.

SPA-центр «Оазис» пропонує унікальні програми релаксації, оздоровлення та корекції фігури. Послуги, які пропонує SPA-центр «Оазис», такі: турецька баня (хамам), турецька та мароканська spa-програма, фінська сауна, джакузі для двох, аромованна, фіто-сольова ванна, масажні технології, мінеральне оздоровлення, лікувальні програми, грязелікування тощо.

«Буковельські чани» позитивно впливають на функціональний стан серцево-судинної системи, сприяють покращенню імунологічної реактивності та покращують стан організму загалом.

Санаторій «Косів» заснований на базі цілющих соляних вод Банського озера в Косові. Спеціалізований (спеціальний) санаторій «Косів» Міністерства охорони здоров'я України – це лікувально-профілактичний заклад, який пропонує медичне лікування захворювань верхніх дихальних шляхів, розташований серед чарівної природи Прикарпаття [10].

Шешори – велике гуцульське село, яке розташоване на висоті біля 600 м над рівнем моря, яке має статус курортного. Резорт «Шешори» знаходиться на території національного природного заповідника «Гуцульщина», 150 м від мінерального джерела [9].

Висока потреба в санаторно-курортних послугах і низька платоспроможність населення негативно впливають на обсяг використання рекреаційних послуг.

Серед основних інструментів впливу на формування пропозиції курортних послуг, що визначають економічну активність виробників курортного продукту, виділяють [2; 4]:

- планування та регулювання розвитку курортів (курортних територій) з урахуванням наявних обмежень природно-рекреаційного потенціалу;
- підвищений контроль за цільовим використанням природних ресурсів, розташованих в межах курортів (курортних територій), включаючи землю;
- регулювання оподаткування надавачів курортних послуг (курортних закладів);
- стимулювання інвестицій в розвиток та облаштування курортів (курортних територій).

Для управління попитом на ринку курортних послуг держава використовує маркетингові інструменти

(реклама, збут, обслуговування покупця, цінова політика, організація виставок, поширення інформації, підтримка веб-ресурсів, зв'язок зі споживачами, видання друкованої продукції), регулювання цін (встановлення регульованих цін та тарифів, контроль ціноутворення на підприємствах соціальної інфраструктури, готельних і курортних підприємствах, наприклад, використання різних знижок та пільг для стимулювання туристичної діяльності у низький сезон, безпосередній вплив на рівень цін на підприємствах, що належать державі або нею контролюються, а також ставок екологічного оподаткування), обмеження доступу (ліцензування, сертифікація, стандартизація, встановлення об'єктів туристичної інфраструктури відповідної категорії, реальна пропускна спроможність, рівень припустимого антропогенного навантаження, сезонні та інші умови).

В Україні реалізовувалися концепції розвитку санаторно-курортної галузі, спрямовані на популяризацію серед вітчизняних та іноземних потенційних споживачів привабливості українських туристичних та курортних продуктів (послуг).

1) Концепція розвитку санаторно-курортної галузі (створення оптимальної системи надання доступного та ефективного санаторно-курортного лікування і відпочинку для широких верств населення відповідно до гарантованого рівня медико-санітарної допомоги, забезпечення потреб громадян України та іноземців курортно-рекреаційними послугами на рівні світових стандартів, а також екологічно збалансованого і ефективного природокористування).

2) Концепція Загальнодержавної програми розвитку санаторно-курортної галузі на період до 2017 року (реалізація державної політики в санаторно-курортній сфері шляхом створення в Україні сучасного високоефективного санаторно-курортного комплексу, що забезпечить широкі можливості для задоволення потреб громадян в санаторно-курортній допомозі).

3) Концепція Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року (створення умов для збільшення потоку туристів, створення конкурентоспроможної розвинутої туристичної інфраструктури шляхом раціонального використання туристичних ресурсів, що сприятиме збільшенню обсягу надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності).

Чинною нині є Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року (формування сприятливих умов для активізації розвитку сфери туризму та курортів згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей, перетворення її на високорентабельну, інтегровану у світовий ринок конкурентоспроможну сферу, що забезпечує прискорення соціально-економічного розвитку регіонів і держави загалом, сприяє підвищенню якості життя населення, гармонійному розвитку і консолідації суспільства, популяризації України у світі) [12].

Регулювання розвитку курортів та ринку курортних послуг також здійснюється за допомогою цінового регулювання (регулювання цін і тарифів). Держава (в особі уповноважених органів регулювання) може значимо впливати на формування цінових параметрів (масштабу цін) на ринку курортних послуг за кількома напрямками:

- встановлення цін (тарифів) за спеціальне використання природних лікувальних ресурсів;
- встановлення цін (тарифів) за провадження господарської діяльності у сфері санаторно-курортного бізнесу (включаючи оренду землі, приміщень, санаторно-лікувальної бази тощо);

- встановлення цін на санаторно-курортні послуги, що надаються споживачам із використанням механізмів соціального страхування;

- формування цінової пропозиції у санаторно-курортних закладах державної та комунальної форми власності;

- розробка фінансово-бюджетної політики для створення системи пільг для зменшення податкового навантаження на ринку курортних послуг;

- формування ефективної моделі державного управління, розроблення державної та місцевої програм розвитку туризму та курортів;

- впровадження інноваційних технологій у процес лікування та реабілітації хворих, удосконалення матеріально-технічної бази курортних закладів;

- формування міжнародного позитивного курортного іміджу держави.

В умовах ринкової економіки пропонується використання цінової дискримінації чи цінової диференціації. Запропонована диференційована цінова політика передбачає наявність різних категорій споживачів, які принципово відрізняються один від одного. Завдання курортного підприємства полягатиме у виявленні цієї диференціації серед своїх гостей та в подальшому її посиленні.

Отже, розвиток санаторно-курортних закладів України загалом та Івано-Франківської області зокрема має здійснюватися шляхом:

- забезпечення розвитку міжнародного співробітництва для вдосконалення санаторно-курортної діяльності;

- створення сприятливих умов для залучення інвестицій у розбудову туристичної та курортної інфраструктури шляхом створення центрів туристичної інформації тощо, залучення державних інвестицій на виконання складних інфраструктурних проектів, інженерну підготовку території, облаштування курортів, будівництво доріг та інших засобів комунікації, тобто тих проектів, які не можуть бути реалізовані за рахунок коштів приватного інвестора;

- формування позитивного туристичного іміджу України під час проведення фестивальної та ярмаркової діяльності;

- визначення цілей і завдань розвитку курортів та курортних територій, що буде основою для прийняття відповідних рішень уповноваженими органами влади національного або регіонального рівня;

- забезпечення раціонального використання природних лікувальних ресурсів;

- підвищення якості санаторно-курортних послуг та безпосередньо шляхів їх реалізації;

- розвиток кадрового потенціалу, підвищення рівня професіоналізму працівників шляхом вдосконалення системи підготовки (перепідготовки) та підвищення кваліфікації кадрів;

- розробка концепції цінової політики з метою збільшення попиту на курортні послуги та прибутковості курортів;

- впровадження ефективної моделі державного управління на ринку курортних послуг.

Висновки. Отже, для розвитку курортної сфери на засадах сталості, тобто забезпечення збалансованого використання курортно-рекреаційних ресурсів та уможливлення їхнього використання наступними поколіннями, держава в особі уповноваженого органу державної влади має здійснювати планування розвитку курортів (курортних територій) з урахуванням наявних ресурсних обмежень розробкою концепцій розвитку підприємств курортної сфери.

Список використаних джерел:

1. Ведмідь Н.І. Санаторно-курортний комплекс: сервісне управління : [монографія] / Н.І. Ведмідь. – К. : КНТЕУ, 2013. – 536 с.
2. Карсекін В.І. Економіко-організаційні проблеми розвитку лікувально-оздоровчих закладів туристичної сфери в Україні / В.І. Карсекін, Л.М. Гопкало // Проблеми інформатизації рекреаційної та туристичної діяльності в Україні: Перспективи культурного та економічного розвитку : пр. Міжнар. Конгресу. – Трускавець, 2000. – С. 223–226.
3. Лебедев К.А. Маркетинговые технологии стимулирования рекреационно-туристического потенциала регионов / К.А. Лебедев // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 11. – С. 186–190.
4. Туристичні ресурси України : [навч. посіб.] / [О.О. Любіцева, Є.В. Панкова, В.І. Стафійчук]. – К. : Альтерпрес, 2007. – 369 с.
5. Хоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н.В. Хоменко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 311 с.
6. Буковель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bukovel.com>.
7. Дороговказ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.dorogovkaz.com>.
8. Івано-Франківська область [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.karpaty.info/ua/uk/if>.
9. Резорт Sheshory [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sheshory.com.ua>.
10. Санаторій «Косів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sankosiv.net/index.html>.
11. Синьогора [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://synyogora.com>.
12. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

Анотация. В статье осуществлен перечень курортных местностей Ивано-Франковской области. Приведены основные инструменты влияния на формирование спроса и предложения курортных услуг. Рассмотрены концепции развития санаторно-курортной отрасли Украины. Установлены направления регулирования развития курортов и рынка курортных услуг с помощью ценового регулирования. Предложены пути развития санаторно-курортных учреждений Украины вообще и Ивано-Франковской области в частности.

Ключевые слова: курорт, курортная деятельность, курортная услуга, рекреационные ресурсы, санаторно-курортные учреждения.

Summary. The article provides a list of resorts Ivano-Frankivsk region. The basic tools for influencing the formation of demand and supply of resort services are presented. The concept of development of sanatorium and resort industry of Ukraine is considered. Areas of regulation of development of resorts and the market of resort services with the help of price regulation are established. The ways of development of sanatorium and resort establishments of Ukraine and Ivano-Frankivsk region in particular are offered.

Key words: resort, resort activities, health services, recreational resources, spa facilities.

Нестерова К. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
і міжнародних економічних відносин
Міжнародного гуманітарного університету

Nesterova K. S.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at Economics and
International Economic Relations Department
International Humanitarian University

ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД ТА ЇХ ВПЛИВ НА БАЛАНС ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ ПАРТНЕРАМИ

TRENDS OF REGIONAL TRADE AGREEMENTS FUNCTIONING AND THEIR IMPACT ON THE BALANCE OF EXTERNAL TRADE BETWEEN PARTICIPANTS

Анотація. В роботі виявлено актуальні тренди функціонування регіональних торговельних угод в контексті створення зони вільної торгівлі ЄС – Україна. На прикладі таких пострадянських країн, як Грузія, Україна та Молдова, визначено вплив функціонування регіональних торговельних угод на баланс зовнішньої торгівлі партнерів. Зроблено висновки про асиметричність впливу регіональних торговельних угод на зовнішню торгівлю.

Ключові слова: регіональна торговельна угода, пострадянські країни, зовнішня торгівля, баланс, зона вільної торгівлі.

Вступ та постановка проблеми. Процес регіоналізації є стійким трендом розвитку світової торгівлі. Однією з форм прояву регіоналізації світової торгівлі є укладання регіональних торговельних угод (РТУ). У 2017 р. кількість РТУ становить 240 од., з яких 172 є діючими з перспективою зростання до 300 од. Згідно з оцінками СОТ до 2025 р. на РТУ припадатиме понад 50% світової торгівлі [1].

ЄС має найбільшу кількість укладених РТУ, зокрема з 1 січня 2016 р. набула чинності Угода про Асоціацію України з ЄС, яка передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ). З метою максимізації вигод від функціонування угоди важливим стає аналіз досвіду таких пострадянських країн, як Молдова та Грузія, які також уклали РТУ з ЄС у 2014 р.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики РТУ займаються фахівці СОТ, ЮНКТАД, Європейської Комісії, а також іноземні науковці, такі як, зокрема, Дж.-А. Кроуфорд, Р.В. Форентіно, Дж. Грей, Р. Ліл-Аркас, Н. Ньюфелд, Р. Помфрет, Дж.Б. Слєпін, Дж. Вінер [2–6]. В контексті створення ЗВТ ЄС – Україна активно зросла зацікавленість і вітчизняних науковців до функціонування РТУ та їх ефективності. До таких вчених слід віднести І. Бураковського, О. Дзяд, В. Кончина, В. Мовчана, Є. Ніколаєва, О. Пашенко та ін. [7–11]. Проте досі існують розбіжності серед науковців та практиків щодо рівнозначності вигод учасників після створення РТУ, недостатньо розкритими залишаються питання впливу РТУ на баланс зовнішньої торгівлі пострадянських країн.

Метою статі є визначення впливу РТУ ЄС з Україною, Грузією та Молдовою на баланс зовнішньої торгівлі між ними з метою формулювання висновків щодо напрямів поліпшення сальдо такого балансу.

Результати дослідження. РТУ визначають як угоди, що відповідають п'ятьом рівням економічної інтеграції: преференційна торговельна угода (ПТУ), Зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок та економічний

союз [2]. Джерело [4] доповнює визначення РТУ тим, що ці угоди не обов'язково мають бути укладені між географічно близько розташованими країнами. Головною метою регіональних торговельних угод є надання преференцій у торгівлі партнерам за угодою.

У вітчизняній науці ці угоди прийнято розрізняти відповідно до таких етапів: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна інтеграція.

Дослідження ранніх етапів розвитку РТУ показує, що аспекти спрощення процедур торгівлі були тривалий час практично відсутніми. Протягом багатьох років ініціативи щодо сприяння розвитку регіональних зв'язків переважно мали форму співробітництва і не передбачали ухвалення масштабних торговельних угод. Такий перехід відбувся лише тоді, коли уряди почали усвідомлювати необхідність розширення світової торгівлі за межі тарифної політики. Перші РТУ були створені в Європі, а потім і в інших частинах світу. Початок переговорів СОТ щодо спрощення процедур у 2004 р. став додатковим імпульсом для розвитку РТУ [1]. Практично всі угоди, укладені після цієї дати, містять щонайменше якість посилення на заходи щодо спрощення митних процедур.

Перші спроби включити аспекти вільної торгівлі у РТУ були досить скромними, як правило, обмежувалися досить вузьким колом питань. Пізніші угоди розширили це коло і стали включати в себе такі сфери, як спрощення торговельних документів і прикордонного співробітництва. У сучасних угодах вільну торгівлю розширено шляхом включення заходів, таких як, зокрема, управління ризиками, права оскарження, постачання, «єдине вікно», тимчасовий допуск.

Погляд на недавно укладені РТУ показує все більш складну картину. Незважаючи на те, що вони, як правило, є більш широкими за своїм охопленням, окремі договори можуть по-різному розглядати аспекти вільної торгівлі. Також положення щодо спрощення процедур торгівлі можуть бути розташовані у нормативно-правових актах,

що відносяться до різних сфер, починаючи від митного законодавства і закінчуючи положеннями щодо транспортного забезпечення торгівлі.

Історичний розвиток РТУ представлено на рис. 1.

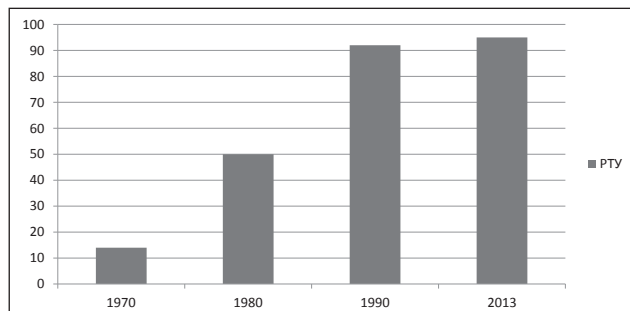


Рис. 1. Кількість регіональних торговельних угод, од.

Джерело: побудовано автором з використанням [1; 12]

До кінця 1970-х рр. РТУ обмежувалися зниженням тарифів, а також правилами кількісних обмежень, гарантіями оплати і недискримінації. В деякі з них (угода між Норвегією та Ісландією) також були включені положення, що стосуються політики в галузі конкуренції, та антидемпінгові заходи [1]. Ця ситуація поступово почала змінюватися в 1980-х рр., коли положення про вільну торгівлю стало зустрічатися частіше. Після 2000-х рр. РТУ майже завжди містять компонент вільної торгівлі (рис. 2).

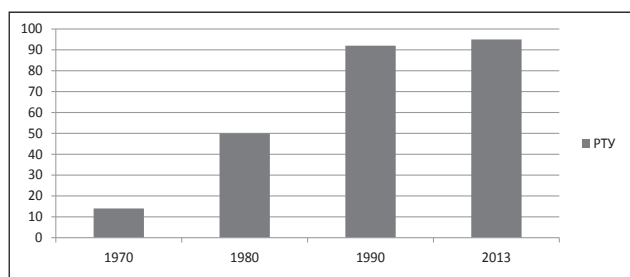


Рис. 2. Кількість РТУ, що містять положення про вільну торгівлю, %

Джерело: побудовано автором з використанням [1; 12]

Як вже було зазначено, визначальним моментом в активному розвитку угод про вільну торгівлю став 2004 р. Сьогодні в світі ЗВТ є однією з найпоширеніших форм регіональної економічної інтеграції. Згідно з оцінками СОТ вони становлять майже 90% всіх РТУ [1]. Структура РТУ у 2016 р. представлена на рис. 3.

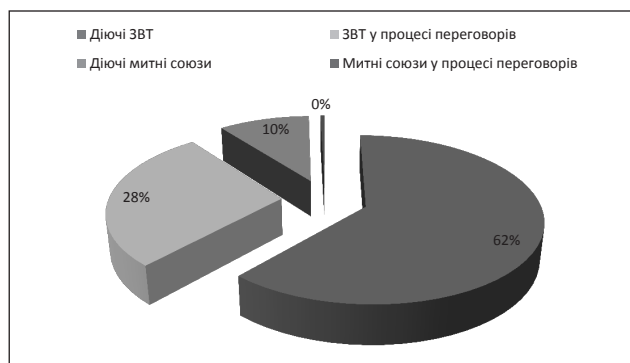


Рис. 3. Регіональні торговельні угоди (діючі та у процесі переговорів)

Джерело: побудовано автором з використанням [1]

Європа має найвищу частку участі у РТУ як з точки зору регіональних партнерів, так і щодо домовленості з учасниками з інших регіонів. Майже 40% всіх угод стосуються європейського ринку. На другому місті знаходиться ринок Східної Азії (27,6% всіх РТУ). На країни СНД припадає майже 20%. Найбільшу кількість РТУ в цьому регіоні було ухвалено протягом 1990-х рр. після розпаду СРСР. Близько 17% всіх РТУ мають хоча б одного південноамериканського партнера, а 15% підписала хоча б одна північноамериканська країна. Африка, Океанія і Карибський басейн показують найнижчий рівень за кількістю РТУ (8% для Африки та Океанії, 2% для Карибського регіону) [1]. Географічний розподіл кількості РТУ за регіонами світу представлено на рис. 4.

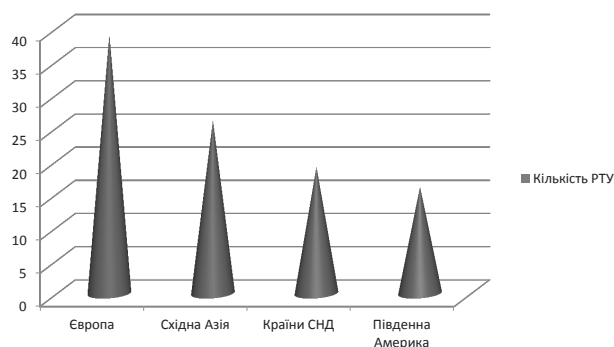


Рис. 4. Кількість РТУ в регіонах світу, % від загальної кількості угод

Джерело: складено автором з використанням [1; 12]

ЄС як єдиний член СОТ є лідером за кількістю РТУ (понад 30 од). Важливим є те, що Україна входить до топ-10 країн світу з найбільшою кількістю РТУ (табл. 1).

Таблиця 1

Члени СОТ з найбільшою кількістю РТУ

Країна	Кількість РТУ, од.
ЄС	31
Швейцарія	27
Ісландія	26
Норвегія	26
Чилі	18
Туреччина	18
Україна	16

Джерело: побудовано автором з використанням [1]

У 2014 р. ЄС уклав РТУ з Грузією, яка набула чинності з 1 січня 2016 р. і передбачає функціонування поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ. Відповідно до найважливіших положень ЗВТ обидва партнери мають можливість без перешкод створювати філії або дочірні підприємства, має бути проведена гармонізація грузинського та європейського торговельного законодавства, забезпечено доступ до ринків країн-учасниць. До укладання угоди у 2013–2014 рр. ЄС посідав лише третє місце серед блоків країн-торговельних партнерів Грузії, поступаючись СНД та ОЧЕС. Баланс зовнішньої торгівлі за вказаний період між ЄС та Грузією був від'ємним для Грузії і дорівнював в середньому 1,7 млрд. дол. США. Водночас баланс зовнішньої торгівлі товарами ЄС з Грузією з 2014 р. є позитивним (рис. 5).

З Молдовою ЄС також підписав Угоду про Асоціацію у 2014 р., що передбачає створення ЗВТ. Баланс зовніш-

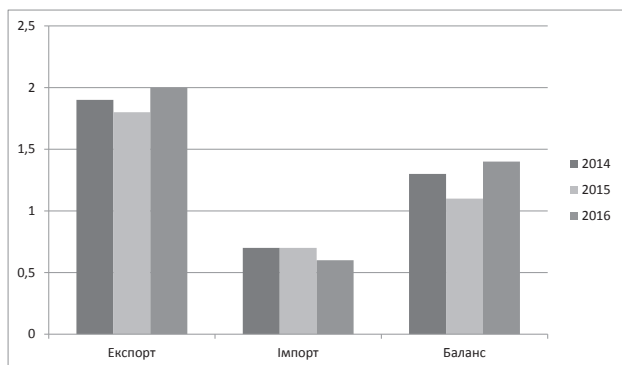


Рис. 5. Баланс зовнішньої торгівлі товарами ЄС з Грузією, млрд. євро

Джерело: побудовано автором з використанням [12]

ньої торгівлі ЄС з Молдовою є позитивним, проте має стійку тенденцію до зниження.

Щодо зовнішньої торгівлі України, то динаміку імпорту з країнами ЄС представлено на рис. 6. На жаль, необхідно констатувати, що зовнішньоторговельне сальдо для України є від'ємним (рис. 6), тоді як для ЄС воно є позитивним (рис. 7).

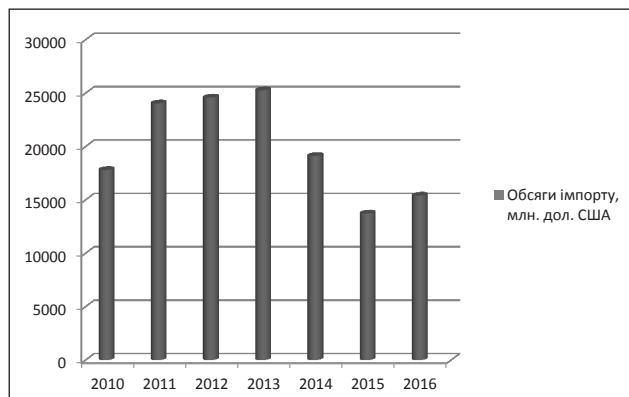


Рис. 6. Динаміка імпорту з країнами ЄС, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором з використанням [13]

Таким чином, можна зробити висновок, що через 1 рік після ухвалення створення ЗВТ відбулися зміни в обсягах торгівлі між Україною та ЄС. Статистичні дані свідчать про те, що країни ЄС отримали більшу вигоду від ЗВТ, ніж Україна, від'ємне зовнішньоторговельне сальдо якої збільшилося з 3,3 млрд. дол. США до 4,7 млрд. дол. США.

Висновки. Отже, аналіз зовнішньоторговельного балансу пострадянських країн з ЄС після ухвалення РТУ свідчить про нерівномірність розподілу вигод між її учасниками. Крім того, створення РТУ має асиметричний вплив на експорт та імпорт країн-учасниць.

В перший рік імплементації РТУ відбувається незначне скорочення позитивного сальдо ЄС на рахунок країн-партнерів, що передбачає тимчасове збільшення обсягів

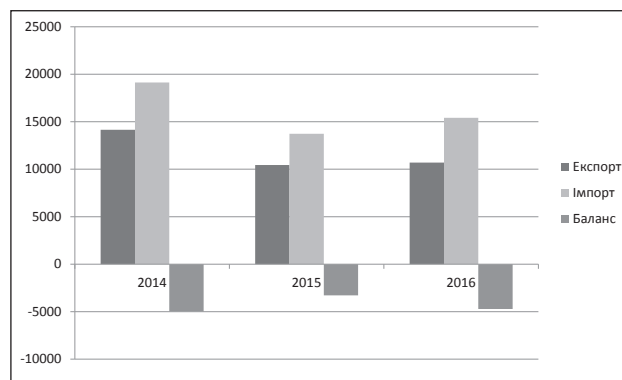


Рис. 7. Баланс зовнішньої торгівлі з ЄС для України, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором з використанням [13]

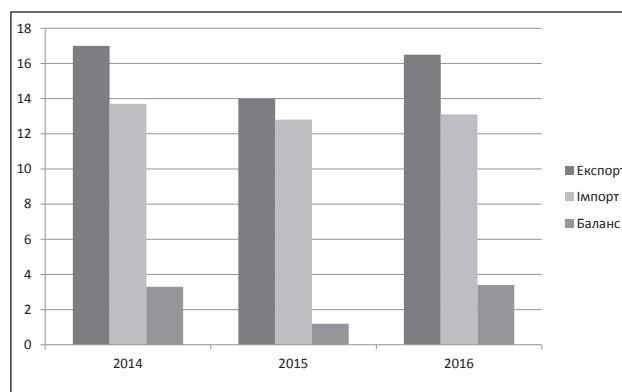


Рис. 8. Баланс зовнішньої торгівлі з Україною для ЄС, млрд. євро

Джерело: побудовано автором з використанням [12]

експорту товарів із зазначених країн. Проте у наступні роки показники повертаються до старих значень, а експорт з ЄС перевищує обсяги імпорту.

Асиметричність впливу РТУ на експорт пострадянських країн можна пояснити такими факторами, як, зокрема, низький рівень попиту європейських споживачів, недостатня якість товарів, відсутність стійкого розвитку інноваційних та експортних галузей економіки. Також структура експорту таких країн свідчить про переважання товарів з низькою доданою вартістю, сировини, трудомістких товарів.

Передбачено, що остаточна імплементація РТУ між ЄС, Грузією, Молдовою та Україною відбудеться у 2030–2040 рр. З метою поліпшення ефекту від створення РТУ для зазначених країн необхідними є створення сприятливого бізнес-клімату, підтримка малого та середнього підприємництва, гармонізація національних стандартів зі стандартами ЄС щодо якості товарів, будівництво збалансованих партнерських відносин між учасниками угоди та іншими торговельними партнерами.

Список використаних джерел:

1. Regional Trade Agreements / World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm.
2. Pomfret R. Regional Trade Agreements / R. Pomfret [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.adelaide.edu.au/research/papers/doc/wp2005-15.pdf>.
3. Gray J. How effective are regional trade agreements? Ask the experts / J. Gray, J.B. Slapin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wp.peio.me/wp-content/uploads/2014/04/Conf4_Gray-Slapin-01.10.2010.pdf.
4. Leal-Arcas R. Proliferation of Regional Trade Agreements: Complementing or Supplanting Multilateralism? / R. Leal-Arcas [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1768208.

5. Crawford J.-A. The Changing Landscape of Regional Trade Agreements / J.-A. Crawford, R.V. Fiorentino [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf.
6. Neufeld N. Trade Facilitation Provisions in Regional Trade Agreements: Traits and Trends / N. Neufeld [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S1793993314500057>.
7. Бураковський І. Регіональні торговельні угоди за участю ЄС: уроки для України / І. Бураковський, В. Мовчан // Економічний Часопис-XXI. – 2005. – № 3–4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=20050303&n=3-4&y=2005>.
8. Дзяд О. Домінантні форми регіональної торговельної інтеграції країн-членів СОТ / О. Дзяд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1007>.
9. Кончин В. Регіональні торговельні угоди та Україна: виклик відповідності положенням СОТ / В. Кончин // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. – Вип. 20. – К. : НАУ, 2008. – С. 265–280.
10. Ніколаєв С. Глобальні і регіональні торговельні угоди та національна економічна політика : наук. доповідь / С. Ніколаєв. – К. : КНЕУ, ІГЛС, 2004. – 49 с.
11. Пашенко О. Міжнародні інвестиційні режими у регіональних торговельних угодах / О. Пашенко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2015. – Вип. 7. – С. 58–64.
12. Trade policy / European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions>.
13. Статистика зовнішнього сектора / Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44502&cat_id=44446.

Анотація. В роботі виявлені актуальні тренди функціонування регіональних торговельних угод в контексті створення зони вільної торгівлі ЄС – Україна. На прикладі таких постсоветських країн, як Грузія, Україна та Молдова, визначено вплив функціонування регіональних торговельних угод на баланс зовнішньої торгівлі партнерів. Сделано висновки про асиметричність впливу регіональних торговельних угод на зовнішню торгівлю.

Ключові слова: регіональне торговельне угода, постсоветські країни, зовнішня торгівля, баланс, зона вільної торгівлі.

Summary. The paper reveals actual trends in the functioning of regional trade agreements in the context of the EU – Ukraine free trade zone's creation. On the example of such post-Soviet countries as Georgia, Ukraine and Moldova, the impact of the regional trade agreements functioning on the balance of foreign trade between partners has been determined. Conclusions were made about the asymmetry of the impact of regional trade agreements on foreign trade.

Key words: regional trade agreement, post-Soviet countries, foreign trade, balance, free trade zone.

Охріменко А. Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету

Okhrimenko A. G.
Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Department of Hotel and Restaurant Business
Kyiv National Trade and Economic University

МУЛЬТИСУБ'ЄКТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ТУРИСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ THE MULTI SUBJECTIVITY OF THE GOVERNANCE OF THE NATIONAL TOURISM SYSTEM

Анотація. В роботі доведено необхідність врахування мультисуб'єктності в управлінні. Визначено фактори формування та ознаки мультисуб'єктності в управлінні національною туристичною системою. Обґрунтовано сутність мультисуб'єктності управління національною туристичною системою. Виокремлено основні групи суб'єктів, що здійснюють управлінський вплив на національну туристичну систему, тобто формують мультисуб'єкт управління. Запропоновано мережеву структуру сукупності суб'єктів управління національною туристичною системою.

Ключові слова: національна туристична система, управління, суб'єкт управління, мультисуб'єктність.

Вступ та постановка проблеми. Становлення феномена національної туристичної системи (НТС) детермінується глобальними змінами, перетвореннями суспільно-політичного життя і, відповідно, співвідношенням складових елементів, характером їх взаємозв'язку та взаємовпливу. Розуміючи національну туристичну систему як складне, цілісне, інтегроване утворення в рамках загальної національної економічної системи, що формується із сукупності суб'єктів туристичної та супутніх видів економічної діяльності, ринків, інститутів регулювання; функціонування яких спрямовано на організацію середовища, а також на виробництво, обмін, розподіл та споживання національного туристичного продукту і задоволення пов'язаних потреб; можна вважати, що її (НТС) межі певною мірою співпадають із національними межами. Відповідно, національна економічна і національна туристична системи перебувають у симбіозі і функціонують під впливом різноманітних суспільних процесів.

Сучасна суспільна ситуація в Україні спрямована на розвиток демократичного устрою, децентралізації влади, впровадження за прикладом європейських країн моделі публічного управління. Ознакою публічного управління в демократичному суспільстві є формування механізмів управління не згори донизу, а навпаки – знизу догори, із визначальною роллю громадськості. Тобто відбувається не односторонній вплив держави як суб'єкта управління на суспільство як об'єкт, а перехід до партнерських відносин між державою і суспільством. Тому, оскільки суспільство є досить складною соціальною організацією людей, відповідно, в ньому формуються різноманітні «центри впливу», які можна розглядати як суб'єкти управління. Далі закономірно є поява значного обсягу цих «центрів впливу», а також можна спостерігати процеси утворення певної кількості таких суб'єктів, тобто формування мультисуб'єктності в управлінні. Водночас така модель управління є притаманною не лише загальнодержавному масштабу, але й окремим сферам, зокрема НТС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковому світі дослідження мультисуб'єктних відносин та їх

інтерпретацій (суб'єктно-суб'єктних, суб'єкт-суб'єктних, полісуб'єктних, суб'єкт-полісуб'єктних) характерне для різних наук, наприклад, ця проблема є предметом вивчення в рамках: 1) економічних (Т. Шотік, 2013 р.; К. Безгін, 2016 р.); 2) педагогічних (В. Кремень, 2008 р.; Н. Слюсаренко, М. Кульбацька, 2015 р.); 3) філософських (Р. Богачев, 2015 р.) наук; 4) державного управління (Ю. Работа, 2006 р.; В. Мартиненко, 2011 р.; Т. Забейворота, 2016 р.). Особливий інтерес в цьому контексті представляють дослідження із вивчення специфічних ознак (мультисуб'єктність, мультирівневність, тощо) комунікативної парадигми публічного управління вчених В. Корженкова, Л. Хишаєвої (2011–2013 рр.). Тому, зважаючи на проблемність цієї теми та необхідність проведення відповідних галузевих і міжгалузевих досліджень, вважаємо роботу щодо вивчення мультисуб'єктності в управлінні НТС актуальною та такою, що потребує глибокого аналізу та узагальнення.

Метою статті є поглиблення підходів до обґрунтування мультисуб'єктності в управлінні національною туристичною системою.

Результати дослідження. Управління в широкому розумінні розглядається як цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт з метою досягнення встановленої мети. Основними компонентами управлінської системи є: 1) суб'єкт управління, тобто джерело керуючого впливу, той, хто управляє, виконує функції керівництва і впливає на об'єкт з метою переведення його в новий стан; 2) об'єкт управління, тобто те, на що спрямовано керуючий вплив суб'єкта; що функціонує під цим впливом; 3) керуючий вплив, тобто комплекс цілеспрямованих і організуючих команд, заходів, прийомів, методів, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкт і досягаються реальні зміни в ньому; 4) зворотні зв'язки, тобто інформація для суб'єкта про результативність керуючого впливу та зміни в об'єкті [1, с. 18].

Тобто поняття «суб'єкт» та «об'єкт» є основоположними в даному процесі. Зазвичай на макроекономічному рівні управління як «суб'єкт» виступають державні органи

влади, а як «об'єкт» – суспільство, йдеться про так звану суб'єктно-об'єктну модель управління. Проте «насиленіський характер прямих і зворотних зв'язків між державою і суспільством робить їхню «взаємодію» однобокою, суперечливою і конфліктною, а систему державного управління – соціально малоефективною» [2, с. 4], тому «переосмислення ролі та значення інститутів державного управління сприяє зміні парадигми відносин громадянина і влади, яка визначає новий тип відносин, де в процесі інформаційного обміну суб'єктно-об'єктна інформаційна модель поступається комунікативній моделі суб'єктно-об'єктного типу з діалогічним зворотним зв'язком» [3, с. 13].

В науковому полі досліджуються процеси, пов'язані із трансформацією «суб'єктно-об'єктної моделі управління». На думку В. Мартиненка, «одна із очевидних альтернатив розвитку людської взаємодії і цивілізації загалом – це формування та розвиток соціальних систем на основі суб'єкт-суб'єктних відносин між людьми і організаційними структурами, що виникають на усіх рівнях соціальної самоорганізації (самоорганізації) суспільства як нелінійної самоорганізованої системи» [2, с. 7].

Фундаментальні ідеї та рефлексивні моделі полісуб'єктного (мультисуб'єктного – А. О.) управління були вперше сформульовані В. Лефевром у роботі «Конфліктуючі структури» (1973 р.) [4, с. 142], проте широке суспільне його застосування в практиці виникло на початку ХХІ століття, оскільки «необхідність у трансформації традиційних систем державного управління зумовлена не просто сумою накопичених локальних проблем (зокрема, в країнах Заходу – А. О.), але й глибокими політичними та економічними викликами, що привели до появи феномена глобальної постіндустріальної цивілізації» [5].

Постнекласична наукова раціональність припускає введення в контекст будь-яких наукових досліджень: «полісуб'єктне середовище, <...> середовище, яке включає в себе поряд з різними типами суб'єктів сукупність цінностей світового культурного розвитку; середовище, яке саме розглядається як система, котра саморозвивається» [6], тому «домінуючою у сучасному менеджменті в рамках постнекласичної науки стає парадигма «суб'єкт-полісуб'єктне середовище»» [4, с. 144].

Дослідники В. Корженко та Л. Хашиєва європейську систему управління вважають мультисуб'єктною, пояснюючи тим, що «у процесі розроблення загальноєвропейської політики прямо або опосередковано через процедури громадських консультацій беруть участь усі суспільні актори, що діють на європейському рівні: європейські владні інституції, органи державного управління та місцевого самоврядування країн-членів ЄС, представники приватної сфери та громадські організації» [7, с. 15]. І в продовження цієї теми мультисуб'єктність в публічному управлінні обґрунтовується як «існування декількох взаємозалежних центрів управлінського впливу, взаємодія яких формує мультицентричну структуру суб'єкта управління» [8, с. 7].

Обґрунтовуючи механізм забезпечення зростання результативності інноваційної інфраструктури національного господарства, Т. Шотік описує їх переваги за допомогою «мультисуб'єктності», коли «активними сторонами, що задіюють інструменти забезпечення результативності інноваційної інфраструктури, є водночас суб'єкти різних форм, організаційних типів та рівнів, при цьому передбачаються тісна співпраця між суб'єктами різних рівнів, а також використання зворотного зв'язку з метою отримання достовірної інформації щодо ефективності вжитих заходів [9, с. 13].

Подібні тенденції характерні також і для педагогічних наук: «Нині традиційна система навчання перестала задовольняти потреби суспільства і школи, які вимагають цілісного й системного знання про людину як найвищу цінність, гармонізації взаємовідносин між учнями та вчителем, побудови їх на довірі, повазі, діалозі, діловому співробітництві, суб'єкт-суб'єктних відносинах» [10, с. 194].

В цьому контексті необхідно визнати взаємозв'язок між загальнодержавними процесами та процесами розвитку людини, оскільки сама особистість людини є джерелом розвитку суспільних відносин. Як зазначає Р. Богачев [11, с. 115], «використання творчого підходу <...> дає змогу обґрунтувати необхідність рішучої, якісної, революційної зміни самого способу відношення людини до себе, узагальнити напрями та характер сходження від суб'єкт-об'єктного до суб'єкт-суб'єктного, а тому – суб'єктно-суб'єктного типу взаємодій».

Людська цивілізація потребує переходу до інших типів взаємовідносин, і перш за все це пов'язано із взаємовідносинами людини та держави. Прагнення сучасної людини і груп людей бути не лише виконавцем (-ями), але й драйвером (-ами) певних процесів є закономірним.

Узагальнивши окремі бачення управлінського процесу, наприклад, розгляд впливу суб'єкта управління на об'єкт не лише з єдиного центру, але й формування сукупності таких центрів впливу, можна зробити висновки, що існують різні трактування назви такого центру впливу та відповідних відносин. Тому визначимось щодо назви. Якщо обрати «суб'єкт-суб'єктне утворення», то із процесу випадає «об'єкт» управління. В цьому випадку маємо справу із певною кількістю різних за масштабом, силою впливу, елементів, що здійснюють управлінський вплив, тобто за наявності багатьох складових можна використовувати ознаки «полі» та «мульти». Словник української мови трактує «полі» і «мульти» як перші частини складних слів, що в першому випадку «відповідає слову «багато»» [12, т. 8, с. 72], а в другому означає «множинність предметів або багаторазовість якихось дій, функцій» [12, т. 4, с. 826]. Тому вважаємо в цьому контексті використання ознаки «мульти» більш виправданим, оскільки суб'єкти управління НТС є рівноправними, але не однаковими, навпаки, вони є різними за масштабами, силою, часом впливу, взаємовпливу тощо.

Національна туристична система охоплює ресурсний потенціал (природний, культурно-історичний, людський фінансовий), інфраструктуру, суб'єкти туристичної діяльності, інституційні структури. Як жодна інша система, вона має тісні міжнародні взаємозв'язки і детермінується факторами внутрішнього та міжнародного середовища. Тому глобальні зміни, що відбуваються в суспільстві, мають на неї безпосередній вплив. К. Безгін висловлює думку, що «однією з причин, завдяки якій стала можливою співтворчість полісуб'єкта (мультисуб'єкта – А. О.), є глобальний інформаційний простір» [13, с. 23].

Вважаємо, що факторами запровадження мультисуб'єктності в управлінні НТС є подальший розвиток людини як особистості, глобальні постіндустріальні зміни цивілізації (зокрема, економічні, соціальні, технологічні), формування демократичних устроїв.

Мультисуб'єктність управління НТС характеризується:

- значною кількістю суб'єктів управління;
- рівноправністю та взаємозалежністю суб'єктів управління;
- ознаками системного та соціального утворення;
- наявністю діалогічних зворотних та координуючих зв'язків;
- компетенціями суб'єктів управління;

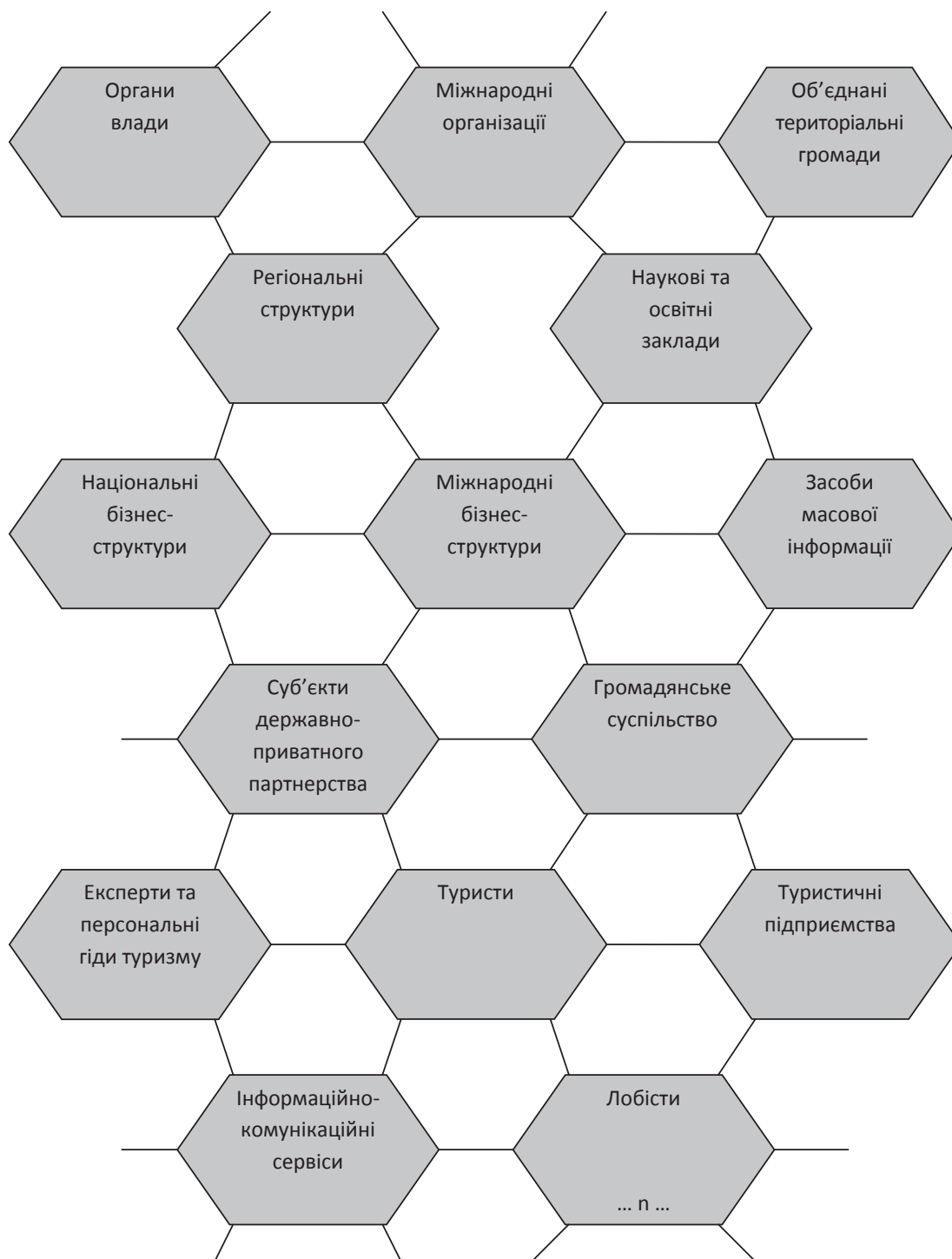


Рис. 1. Мережева структура сукупності суб'єктів управління національною туристичною системою

Джерело: розроблено автором

- розвитком;
- соціальною та економічною ефективністю;
- врахуванням національних та світових культурних цінностей.

Тому можна вважати, що мультисуб'єктність управління НТС – така характеристика, за якої існує мережа рівноправних і взаємопов'язаних партнерів, що володіють певними компетенціями та повноваженнями і є центрами впливу на функціонування і розвиток НТС. Тобто

йдеться не про хаотичний набір елементів, а про системну сукупність взаємозалежних та взаємопов'язаних стійкими прямими і зворотними зв'язками та розташованих в певній послідовності складових, що утворюють мережу суб'єктів управління НТС.

Мультисуб'єктність в управлінні національною туристичною системою не передбачає повної відмови від державного регулювання процесів, проте вбачає необхідність узгодження державного регулювання, ринкового саморе-

гулювання та врахування інтересів суспільства [14, с. 90]. При цьому органи влади відіграють важливу роль, проте не виключно. В сучасному глобалізованому світі досить часто вони «як за кількісними, так і за багатьма якісними характеристиками вже не можуть розглядатися як основні структурні елементи глобалізованої економіки, поступаючи місцем ТНК, регіональним міждержавним інтеграційним об'єднанням, окремим міжнародним організаціям (СОТ, МВФ, Світовий банк), містам – світовим функціонально автономним фінансово-інформаційним центрам, окремим особистостям» [15, с. 222].

Виходячи із специфіки функціонування і розвитку НТС, можна виокремити такі основні групи суб'єктів, що на неї здійснюють управлінський вплив, тобто формують мультисуб'єкт управління:

- 1) інституційні структури (органи влади, міжвідомчі та дорадчі органи, міжнародні організації, регіональні та місцеві структури (об'єднані територіальні громади));
- 2) бізнес-структури (національні та міжнародні бізнес-структури, експерти та персональні гіді туризму, також можна окремо виділити туристичні підприємства);
- 3) наукові та освітні заклади;
- 4) засоби масової інформації, інформаційно-комунікаційні сервіси;
- 5) туристи;
- 6) громадські групи (громадські об'єднання, суб'єкти державно-приватного партнерства, лобі) (рис. 1).

Мережева структура суб'єктів управління НТС передбачає співпрацю зазначених партнерів, які відрізняються між

собою: 1) цілями функціонування; 2) змістом та принципами діяльності; 3) масштабами діяльності; 4) походженням.

Окрім того, складність та гетерогенність зв'язків між елементами національної туристичної системи призводять до того, що «неможливо однозначно встановити суб'єкта <...> в управлінській ієрархії, оскільки один і той же елемент системи управління за різних обставин може виступати як суб'єкт, а за інших – як об'єкт» [16, с. 4].

Висновки. Ефективне управління НТС через її масштабність та унікальність спроможне активізувати складові компоненти та взаємозв'язки для досягнення синергетичного та мультиплікативного ефектів в національній економіці. Одним з інструментів такого управління може стати впровадження мультисуб'єктності, коли в ролі суб'єкта управління не лише виступають окремі державні органи, але й створюється система взаємопов'язаних партнерських утворень, які мають компетенції для прийняття управлінських рішень щодо функціонування і розвитку НТС.

Такі відносини характерні для демократичних країн Заходу. Особлива роль належить інституціям громадянського суспільства.

Тому в Україні урядовим органам необхідно вести більш інтенсивну співпрацю з неурядовими громадськими організаціями туристичного спрямування, бізнес-структурами, науковими структурами для реалізації ефективної туристичної політики. Вбачаємо необхідність подальших досліджень щодо мультисуб'єктності в управлінні НТС для вироблення методологічних та практичних рекомендацій.

Список використаних джерел:

1. Колпаков В. Адміністративне право України : [підруч.] / В. Колпаков. – К. : Юрінком Інтер, 2013. – 736 с.
2. Мартиненко В. Нова парадигма публічного управління – об'єктивний імператив ХХІ століття (теоретико-методологічний аспект) / В. Мартиненко // Публічне управління. – 2011. – С. 4–16.
3. Работа Ю. Зв'язки з громадськістю як інститут державного управління : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління» / Ю. Работа ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2006. – 17 с.
4. Безгін К. Рефлексивний підхід як базис сучасної парадигми менеджменту / К. Безгін // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доп. Х Ювіл. Міжнар. наук.-практ. конф. молод. вчен. (м. Тернопіль, 21–23 лютого 2013 р.) / [редкол.: Б. Адамик, Р. Бруханський, В. Валігура та ін.]; відп. за вип. Г. Монастирський. – Тернопіль, 2013. – Ч. 1. – С. 142–144.
5. Забейворота Т. Децентралізація влади як спосіб імплементації принципів належного врядування (good governance) / Т. Забейворота // Державне будівництво. – 2016. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2016-1/doc/2/08.pdf>.
6. Лепский В. Рефлексивно-активные среды инновационного развития / В. Лепский. – М. : Когито-Центр, 2010. – 255 с.
7. Корженко В. Становлення концепції Governance у процесі формування сучасного європейського адміністративного простору / В. Корженко, Л. Хашиєва // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – Вип. 2. – С. 10–19.
8. Хашиєва Л. Комунікативна парадигма в суспільному управлінні розвитком європейських метрополій : автореф. дис. ... канд. наук з держ. управління : спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління» / Л. Хашиєва ; Харків. регіон. ін.-т держ. упр. НАДУ при Президентові України. – Х., 2011. – 22 с.
9. Шотік Т. Економічне оцінювання та розвиток інноваційної інфраструктури національного господарства : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Т. Шотік ; НУ «Львівська політехніка». – Львів, 2013. – 27 с.
10. Слюсаренко Н. Суб'єкт-суб'єктний підхід до організації педагогічного процесу / Н. Слюсаренко, М. Кульбацька // Людинознавчі студії : збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Педагогіка». – 2015. – № 1 (33). – С. 194–201.
11. Богачев Р. Сучасний суспільний розвиток: динаміка, ритміка та архітектоніка / Р. Богачев // Право та державне управління. – 2015. – № 4. – С. 111–116.
12. Словник української мови : в 11 тт. / за ред. І. Білодіда. – К. : Наукова думка, 1980. – Т. 4. – С. 826 ; Т. 8. – С. 72.
13. Безгін К. Управління процесом створення цінності на підприємстві : автореф. дис. ... докт. екон. наук. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К. Безгін ; ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет». – Маріуполь, 2016. – 42 с.
14. Охріменко А. Вплив комунікативної парадигми на управління національною туристичною системою / А. Охріменко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 4. – С. 88–93.
15. Рибалко Ю. ТНК в інституційній архітектурі глобального урядування світової економіки / Ю. Рибалко // Стратегія розвитку України. – 2014. – № 1. – С. 217–224.
16. Лиска О. Відповідальність як ознака суб'єкта управління / О. Лиска // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 2 (33). – С. 1–6.

Аннотация. В работе доказана необходимость учета мульти субъектности в управлении. Определены факторы формирования и признаки мульти субъектности в управлении национальной туристической системой. Обоснована сущность мульти субъектности управления национальной туристической системы. Выделены основные группы субъектов, осуществляющих управленческое воздействие на национальную туристическую систему, то есть формирующие мульти субъект управления. Предложена сетевая структура совокупности субъектов управления национальной туристической системой.

Ключевые слова: национальная туристическая система, управление, субъект управления, мульти субъектность.

Summary. In the work there have been proves the need to take into account multi subjectivity in governance. Determined the factors of formation and signs of multi subjectivity in the governance of the national tourism system. Substantiated of the essence of the multi subjectivity of the governance of the national tourism system. Identified the main groups of subjects that have a governance influence on the national tourist system, i. e, form multi subjectivity of governance. Offered the network structure of the set of subjects of national tourism system governance.

Key words: national tourism system, governance, subject of governance, multi subjectivity.

УДК 330.341.1 : 338.583

Паризький І. В.

*кандидат юридичних наук,
доцент кафедри кримінального права,
кримінології, цивільного та господарського права
Національної академії управління*

Paryzhskyy I. V.

*PhD of juridical sciences, Associate Professor,
Department of Criminal law, Criminology,
Civil and Commercial Law,
National Academy of Management*

СТАН ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗМІЦНЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ

THE CONDITION OF ORGANIZATIONAL AND INFRASTRUCTURE SUPPORT OF STRENGTHENING INNOVATION AND TECHNOLOGICAL POTENTIAL OF UKRAINIAN ECONOMY

Анотація. У статті проаналізовано стан розвитку елементів інноваційної інфраструктури в Україні. Досліджено основні програми формування інноваційної інфраструктури та тенденції, що призвели до недосформованості, нефункціональності та недостатнього розвитку інноваційної інфраструктури. Визначено основні проблеми, які перешкоджають ефективному формуванню та розвитку інноваційної інфраструктури в Україні. Запропоновано ключові заходи посилення інфраструктурного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку національної економіки. Доведено, що важливими завданнями державного регулювання інноваційного процесу залишаються упорядкування діяльності наявних об'єктів інноваційної інфраструктури та координація процесів створення і розвитку нових установ, їх організаційне та методичне забезпечення.

Ключові слова: організаційно-інфраструктурне забезпечення, інноваційна інфраструктура, державна програма, інноваційно-технологічний розвиток, державне регулювання.

Вступ та постановка проблеми. Формування інноваційної інфраструктури, що забезпечує надання допомоги науковцям, інноваторам та підприємствам по всьому ланцюгу інноваційного процесу, а саме від створення ідеї, її перетворення в інновацію й до впровадження вітчизняними підприємствами, є основою підвищення інноваційної активності підприємств, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та економічного зростання країни.

Водночас в Україні інноваційна інфраструктура досі не розвинена. Аналіз законодавства з питань регулювання діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури свідчить про його недосконалість, фрагментарність, що стри-

мує становлення ефективної вітчизняної інноваційної інфраструктури. Така ситуація обґрунтовує необхідність розробки дієвих програм формування й розвитку організаційно-інфраструктурного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі велика увага приділяється розгляду проблем інноваційного розвитку і функціонування інноваційної інфраструктури. Нині вітчизняні науковці активно проводять дослідження основ формування інноваційної інфраструктури, про що свідчать праці О. Амоші, Г. Андрощука, Ю. Бажала, В. Буторіної [6, с. 107–111], А. Гальчинського, В. Гейця, М. Гороховської, О. Довгаль, С. Ілляшенко,

В. Лохова [5, с. 31–35], А. Мазура [4, с. 59–72], М. Онопрієнко, В. Семиноженка [9], В. Соловйова, Л. Федулової, А. Чухна та інших вчених. Проте, попри низку досліджень теоретично-методичних та економічних аспектів розвитку інноваційної інфраструктури, важливим залишається аналіз реального стану її функціонування, проблеми і можливості удосконалення.

Метою статті є аналіз реального стану та проблем формування та функціонування інноваційної інфраструктури України відповідно до наявних державних програм і стратегій, а також виявлення особливостей реалізації механізму організаційно-інфраструктурного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку національної економіки.

Результати дослідження. Порядок створення й діяльності окремих елементів інноваційної інфраструктури визначаються низкою Законів України («Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про наукові парки», «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», «Про науковий парк «Київська політехніка»» тощо).

Питання формування інноваційної інфраструктури також регулюють цільові державні програми. Зокрема, 2007 року Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки» [1]. Вона передбачала розбудову інноваційної інфраструктури із забезпеченням необхідного фінансового та науково-технологічного супроводу. Відповідно, у рамках її дії виникла необхідність формування нормативної бази для створення технологічних парків як однієї з ключових структур такої інфраструктури.

Передбачалося, що виконання цієї Програми дасть змогу оптимізувати систему державного регулювання діяльності технологічних парків у частині визначення їх як регіонально-галузевих інноваційних утворень; забезпечити розвиток мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, наукових парків, центрів трансферу технологій, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів, банків технологічної інформації тощо). З цією метою мали створити близько 335 елементів інфраструктури, завдяки чому буде створено понад 10 тис. нових робочих місць для висококваліфікованих фахівців; збільшити до 10 тис. одиниць кількість суб'єктів малого підприємництва, які реалізують інновації; підвищити не менш як на 5% інноваційну активність промислових підприємств; збільшити обсяги виробництва інноваційної продукції на 20%; залучити близько 7 млрд. гривень інвестицій для реалізації інноваційних проектів.

Проте, незважаючи на амбітні плани, задекларовані в цьому документі, істотних зрушень у формуванні інфраструктури не відбулося, тому в 2008 році Кабінет Міністрів України доповнив наявну програму, уточнивши стратегічні цілі та обсяги державних видатків на розвиток інноваційної інфраструктури. Через це 14 червня 2008 року уряд країни прийняв Постанову про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки», метою якої було формування в 2009–2013 роках в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки [2].

У цій програмі передбачається, що розвиток інноваційної інфраструктури в Україні може здійснюватися за

такими шляхами: збереження наявного підходу до розвитку інноваційної інфраструктури; розвиток фінансово-економічної підсистеми інноваційної інфраструктури як невідомої розвинутої; розвиток виробничо-технологічної підсистеми інноваційної інфраструктури з поступовим впровадженням окремих елементів фінансово-економічної підсистеми. Водночас стратегічні цілі залишаються такими, як у попередній Програмі інноваційного розвитку України у 2008–2012 роках.

Представниками держави, які виступили замовниками цієї цільової програми, на момент її підписання були Держінформнаука (нині – Державне агентство з питань електронного уряду) та МОН молоді та спорт (сьогодні – два відокремлені Міністерство освіти і науки та Міністерство молоді та спорту України). Фінансування Програми здійснювалося за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, а також інвестицій підприємств та організацій, грантів міжнародних організацій. Орієнтовний обсяг необхідних для реалізації цієї Програми фінансових ресурсів визначено на рівні близько 257 млн. грн., зокрема за рахунок коштів державного бюджету близько 103,92 млн. грн. [2].

До реалізації положень Програми були залучені Мінпромполітики (у період до реорганізації), Мінагрополітики, МОН, Мінтрансзв'язку, Держінвестицій, Фонд державного майна, Мінпаливенерго, Рада Міністрів АРК, Київська та Севастопольська міські держадміністрації, мінфін, НАНУ, Мінекономіки.

На момент набуття чинності програми у 2010 р. в Україні уже функціонувала певна кількість бізнес-інкубаторів: 12 – в Києві, 9 – Одесі, а також по кілька в інших регіонах. Загалом працювали 24 інноваційні центри, 28 науково-навчальних центрів, 11 інноваційних бізнес-інкубаторів, 5 центрів інновацій і трансферу технологій, 23 центри комерційної інтелектуальної власності, 21 науково-впроваджувальне підприємство, 19 регіональних центрів науково-технічної та економічної інформації, 10 інноваційно-технологічних кластерів. Крім того, були сформовані 255 інноваційних фондів, значна частина яких (69% від загальної кількості) зосереджувалася у Києві [3].

Стосовно технологічних парків в Україні вони фактично розпочали діяти наприкінці 2000 року, проте їх кількість не була достатньою для реалізації інноваційної стратегії розвитку національної економіки. Отже, у 2007 році з восьми зареєстрованих технопарків реально працювали чотири («Інститут монокристалів», «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Вуглемаш»), хоча у 2010 році їх налічувалось 16, а лише половина з них була діючою. Така ситуація спричинена зміною нормативно-правового режиму діяльності технопарків, що стало перешкодою у прийнятті нових проектів, що позначилося скороченням державної підтримки проектів технопарків з 2005 року «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», а також інші 5 діючих технопарків наростили обсяг реалізованої інноваційної продукції за 2004–2009 роки у 3,4 рази [4].

Згідно з оцінками фахівців технопарку «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона» у 2000–2007 роках інноваційна продукція технопарків становила 6–10% всієї інноваційної продукції української промисловості, тоді як у 2001 році – всього 1,1%, а в 2009 році вона знову знизилась до 1,6%. У зазначений період на одну гривню державної підтримки випускали 6–18,5 гривні інноваційної продукції. Позитивне сальдо зовнішньоекономічної діяльності технопарків у 2000–2007 роках складало 216 млн. грн. [5].

У рамках виконання інноваційних проектів технологічних парків у 2000–2009 роках обсяг реалізованої інноваційної продукції становить 12,17 млрд. грн., однак у 2009 році загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції зменшився порівняно з попереднім роком на 509,79 млн. грн. Динаміка зменшення ефективності діяльності технологічних парків і скорочення обсягів реалізованої інноваційної продукції свідчать про зменшення державної підтримки технологічних парків.

Водночас в Україні функціонували венчурні фонди, які не виявляли класичних ознак «ризикового капіталу», спрямовуючи свої ресурси головним чином на реалізацію та фінансову підтримку традиційних інвестиційних проектів. Оскільки жоден венчурний фонд не інвестував у розвиток перспективних високих технологій. Причини цього криються в неналежному законодавчому забезпеченні як інноваційної діяльності, так і венчурного фінансування. Насамперед це пов'язано з відсутністю закону про венчурний бізнес та механізму його функціонування в Україні [6, с. 111].

Україна також почала здійснювати перші кроки у сфері трансферу технологій. З цією метою у 2004 році створили такі два спільні центри передачі технологій з країнами Сходу: В'єтнамсько-український центр співробітництва у галузі науки і технологій в'єтнамської академії наук України та Корейсько-український Центр співробітництва у галузі промислових технологій за участю національної академії наук України, міністерства торгівлі, промисловості та енергетики республіки Корея та корейського інституту промислових технологій (KITECH) республіки Корея. Базовою установою для обох Центрів було визначено інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона. Водночас було створено міжнародний центр передачі технологій та індустріальну базу досліджень та розвитку НПП України у м. Цзясин [7].

Проте, незважаючи на планові результати виконання основних завдань Програми (створити до 400 нових елементів інноваційної інфраструктури) (табл. 1), у 2010–2013 роках майже не змінилася чисельність суб'єктів малого підприємництва, що реалізують інноваційні проекти, адже питома вага малих підприємств, які займалися професійною, науково-технічною діяльністю, зросла неістотно, а саме від 97,1% до 97,6% від загальної кількості підприємств, зайнятими у цій сфері. Більше того, це вплинуло на обсяг реалізованих послуг з наукових досліджень і розробок, які у фактичних цінах теж збільшилися ненабагато, а саме з 4 630,1 млн. грн. до 4 921,9 млн. грн. у 2010 та 2013 роках відповідно [8; 9].

З іншого боку, оптимістичними для авторів цієї Програми виявилися показники підвищення інноваційної активності суб'єктів господарювання: кількість українських інноваційно активних промислових підприємств у 2013 році становила 1 715 (16,8% від загальної кількості промислових підприємств, тоді як у 2009 році – 12,8%, у 2014 році – 16,1%). Кількість підприємств, які впроваджували інновації у свою діяльність, у 2013 році склала 1 312 (13,6% проти 10,7% у 2009 році), а тих, що реалізували інноваційну продукцію, – 1 031.

Сприятливою для розвитку є динаміка обсягу інноваційних витрат у промисловості: у 2010 році – 8 045,5 млн. грн., у 2013 році – 9 562,6 млн. грн. (у фактичних цінах), частка залучених ресурсів – 27,1%. Як наслідок, обсяг реалізованої інноваційної продукції без урахування індексу цін за 2009–2013 роки збільшився лише на 14,2% (з 31 432,3 до 35 891,6 млн. грн.), хоча питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової скорочувалась: у 2009 році становила 4,8%, у 2013 році – 3,3%, а у 2014 році – усього 2,5% [8; 9].

Водночас на момент закінчення дії Програми у регіонах України було створено значну кількість об'єктів інно-

Таблиця 1

Заплановані результати створення об'єктів інноваційної інфраструктури Програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки»

Об'єкти інфраструктури		Кількість
Державна система інформаційно-консультаційної підтримки інноваційної діяльності	Центри науково-технічної та економічної інформації	7
	Інноваційно-аналітичні бізнес-центри європейського типу	7
	Демонстраційні центри	20
	Регіональні контрактні пункти зі співпраці з країнами-членами ЄС та іншими країнами у сфері науки і технологій	10
Система інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності у вищих навчальних закладах	Підрозділи з питань інтелектуальної власності	20
	Підрозділи з питань інтелектуальної з розширеними функціями	25
	Бізнес-інкубатори	10
	Науково-виробничо-інноваційно-інвестиційні комплекси	20
	Підрозділи, що надають початкову допомогу з підготовки та впровадження інновацій	25
Інноваційна інфраструктура за участю наукових установ	Центри трансферу технологій	25
	Підрозділи, що проводять моніторинг результатів наукових досліджень та впроваджують їх на ринок інтелектуальної власності	15
	Бізнес-парки у наукових установах	25
Інфраструктура фінансового забезпечення інноваційної діяльності	Небанківські фінансово-кредитні установи	2
	Венчурні фонди	1
	Інноваційно-інвестиційні фонди другого рівня	1
Регіональна система забезпечення інноваційної діяльності	Підрозділи некомерційного партнерства	25
	Інноваційно-технологічні кластери	25
	Громадські ради обласних, міських держадміністрацій	27

Джерело: узагальнено автором за [2]

ваційної інфраструктури різного спрямування (рис. 1). У 2010–2013 роках було проведено досить серйозний обсяг роботи щодо створення об'єктів інноваційної інфраструктури.

Зокрема, у Львівській області велась робота зі створення інформаційно-інноваційно-освітньо-просвітницького консорціуму (кластеру) як функціональної структури регіонального центру науково-технічної і економічної інформації. Також у Львівській політехніці у 2013 році розпочав свою роботу Інноваційний офіс. Львівська міська рада разом з Інститутом міста і представниками бізнесу створили Львівський центр інновацій з метою стимулювання впровадження та використання нових технологій.

В Івано-Франківській області також вели роботу зі створення інноваційної інфраструктури, зокрема індустриальних парків, наприклад, визначено Калушську і Долинську промислові зони. Були створені робочі групи зі створення індустриальних парків на територіях Хриплинської (територія Івано-Франківської міськради), Коломийської та Рожнятівської промислових зон.

Також у вересні 2013 року розпочав роботу бізнес-інкубатор, сформований на базі Івано-Франківського

національного технічного університету нафти і газу. Також звітного року в Дніпропетровському регіоні на базі (сайті) «Криворізького ресурсного центру» запрацював «Віртуальний бізнес-інкубатор» [10].

Водночас у Києві укладено угоду про співпрацю між Київською МДА, Торгово-промисловою палатою України та Міжнародним благодійним фондом «Сід Форум Україна». В рамках угоди відкрито Київський інноваційний інкубатор «iHub», де молодим підприємцям та Start-Up компаніям для розвитку їхнього бізнесу для надання спеціально обладнані приміщення та майно. Станом на кінець 2013 року свої проекти розвивали 15 Start-Up компаній, автори ще 10 проектів стали віртуальними резидентами інкубатору. У планах державної та регіональної влади залишається реалізація проекту інноваційного парку «Bionic iHub», що дасть змогу створити до 20 тис. робочих місць [10]. Проте серед загального числа, які зареєстровані в Україні, реально діють лише Білоцерківський, Славутицький, Хмельницький, Сімферопольський, Львівський, Полтавський, Івано-Франківський бізнес-інкубатори.

Крім того, було сформовано чималу кількість венчурних фондів, що зумовлено особливостями національного

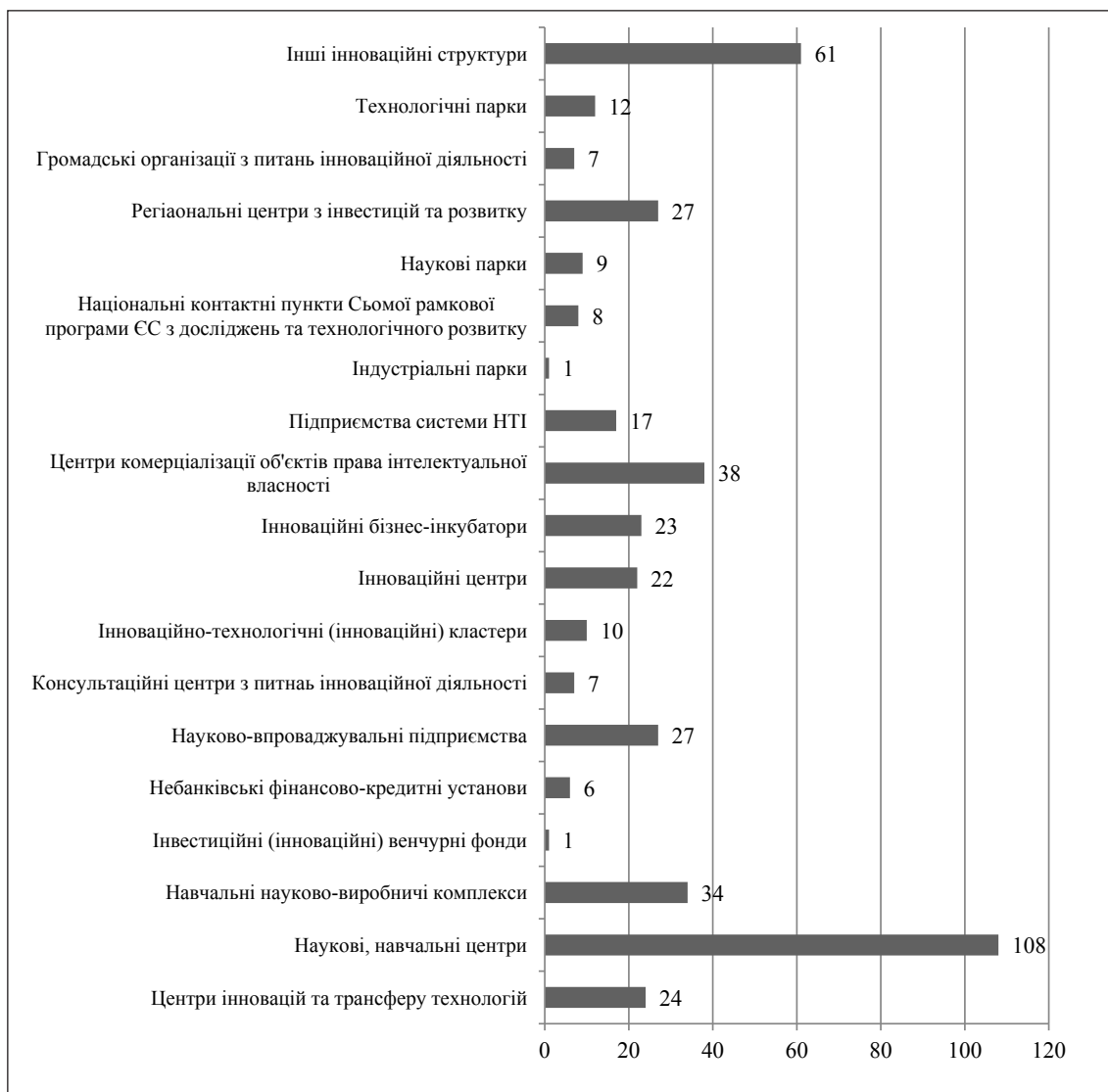


Рис. 1. Кількість створених об'єктів інноваційної інфраструктури відповідно до Програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки»

Джерело: побудовано за [10]

законодавства, відповідно до якого венчурні фонди віднесені до інститутів спільного інвестування (ІСІ). Однак їхня діяльність фактично не була пов'язана з інноваційною сферою. Так, якщо у 2003 році в Україні налічувалося всього шість ІСІ, три з яких були венчурними фондами, то у 2008 році інститутів спільного інвестування було 888, з яких 636 (71,6%) – венчурні фонди [11].

Після світової кризи 2008–2009 років загальна кількість українських ІСІ продовжує збільшуватися, хоч і не такими високими темпами. Лише у 2014 році загальна кількість українських ІСІ дещо зменшилася, і, згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, станом на кінець 2014 року, кількість ІСІ в Україні склала 1 188, при цьому 1 006 з них, тобто майже 85%, – це безпосередньо венчурні фонди (для порівняння, в країнах Європи діяло лише 298 фондів) [11]. Причому більшість українських венчурних фондів не здійснювала фінансування інноваційної діяльності, а була зосереджена виключно у секторі будівництва та операційної діяльності.

Водночас усіх основних очікуваних результатів реалізації Державної цільової програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» не вдалося досягнути головним чином через її фінансування, яке здійснювалось не в повному обсязі. В результаті цього належним чином не функціонує ключова виробничо-технологічна підсистема інноваційної інфраструктури.

Проте, незважаючи на непогані показники створення елементів (об'єктів) інноваційної інфраструктури, комплексний її розвиток стримує низка проблем. Насамперед формування дієвої інфраструктури гальмується спадом національної економіки, низкою конкурентоспроможністю вітчизняних виробників, нерозвиненістю внутрішнього ринку, неефективністю трансферу технологій, відтоком вивокваліфікованого інтелектуального капіталу (інноваторів), а також невиконанням проголошених державою у нормативно-правових актах завдань інноваційного розвитку країни.

Остання причина вважається чи не однією з найважливіших, оскільки між різними законодавчими та підзаконними актами у сфері інноваційної діяльності та розвитку інноваційної інфраструктури немає послідовності та змістовної узгодженості. В різних нормативних актах визначено перелік елементів інноваційної інфраструктури, до якого входять державні інноваційні фінансово-кредитні установи, венчурні компанії та фонди, зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси), соціотехнополіси, технологічні парки, наукові парки, інноваційні центри, бізнес-інкубатори (інноваційні, технологічні), центри високих інформаційних технологій, центри трансферу технологій, регіональні інноваційні кластери, бізнес-центри, консалтингові центри, інформаційні мережі науково-технічної інформації тощо. Хоча для значної їх частини не визначені ні зміст, ні порядок створення, особливості діяльності та механізми державного регулювання, що ускладнює створення інноваційної інфраструктури в Україні.

До того ж ефективність державної політики щодо формування та розвитку інноваційної інфраструктури

знижується загалом внаслідок її безсистемності, неналежної обґрунтованості, відсутності чіткого розмежування завдань між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, нескоординованості їх діяльності, відсутності міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків. Крім зазначеного, попри зусилля держави, досі проблемами розвитку інноваційної інфраструктури залишаються:

- недосконалість законодавчих, зокрема щодо визначення ефективних форм стимулювання залучення інвестицій, необхідних для формування об'єктів інноваційної інфраструктури, а також їх ресурсного забезпечення шляхом звільнення від сплати ввізного мита на устаткування, обладнання та комплектуючих до них матеріалів;
- відсутність механізму договірно-правових відносин у частині регулювання питань використання земельних ділянок державної і комунальної власності, де можуть бути створені нові форми інноваційної інфраструктури;
- відсутність чіткого переліку видів діяльності, які доцільно вести, використовуючи нові форми інноваційної інфраструктури;
- недосконалість механізмів у сфері передачі інноваційних продуктів і технологій вітчизняним промисловим підприємствам;
- недостатнє стимулювання підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності, активізації залучення інвестицій для розвитку інноваційної інфраструктури, зокрема через використання моделі державно-приватного партнерства;
- недосконалість кадрового потенціалу з інноваційного менеджменту, зокрема на урядовому рівні.

Водночас найбільшою проблемою інноваційного розвитку України є те, що в рамках державних програм розвитку інноваційної інфраструктури не визначено як окрему проблему, їх заходи спрямовані на створення окремих інноваційних структур. Через це важливими завданнями залишається упорядкування діяльності наявних об'єктів інноваційної інфраструктури та координація процесів створення і розвитку нових установ, їх організаційне та методичне забезпечення.

Висновки. З огляду на низку наявних проблем формування та функціонування інноваційної інфраструктури в Україні стан організаційно-інфраструктурного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку національної економіки складно назвати задовільним. Тому для забезпечення формування інноваційного середовища необхідно налагодити тісне співробітництво між державою, безпосередньо зацікавленою в створенні та поширенні інновацій, що підвищують соціально-економічне благополуччя населення і країни загалом, освітою в особі вищих навчальних закладів та закладами науки, що виступають як джерело інноваційних ідей, та бізнесом, зацікавленим у фінансуванні інноваційних розробок та їх імплементації у власну діяльність. Для мотивації підприємницького сектору до ведення інноваційної діяльності необхідно створювати прийнятні правові, економічні, податкові та інші механізми, що б сприяли розвитку інноваційної інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки» : Розпорядження КМУ від 6 червня 2007 року № 381-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/381-2007-p>.
2. Про режим затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» : Постанова КМУ від 14 травня 2008 року № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-p>.
3. Інноваційний розвиток технопарків в Україні і світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://do.gendos.ru/docs/index_24248.htm.

4. Мазур А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А. Мазур, С. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9. – № 3. – С. 59–72.
5. Лохов В. Метрологическое обеспечение, стандартизация и оценка соответствия нанотехнологий / В. Лохов // Компетентность. – 2008. – № 2 (53). – С. 31–35.
6. Буторіна В. Розвиток виробничо-технологічної підсистеми інноваційної інфраструктури НІС в Україні / В. Буторіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 6. – С. 107–111.
7. Гороховатська М. Інноваційна складова міжнародного співробітництва / М. Гороховатська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iee.org.ua/files/alushta/48-gorohovatska-innov_skladova.pdf.
8. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 533 с.
9. Україна 2014 : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 28 с.
10. Семиноженко В. У 2014 році Уряд продовжить політику формування інноваційної інфраструктури / В. Семиноженко // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246950017&cat_id=248446167.
11. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Аналітичний аналіз ринку ІСІ в Україні / Офіційний сайт УАІБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.

Анотація. В статтю проаналізовано состояние развития элементов инновационной инфраструктуры в Украине. Исследованы основные программы формирования инновационной инфраструктуры и тенденции, которые привели к недосформированности, нефункциональности и недостаточному развитию инновационной инфраструктуры. Определены основные проблемы, которые препятствуют эффективному формированию и развитию инновационной инфраструктуры в Украине. Предложены ключевые меры усиления инфраструктурного обеспечения инновационно-технологического развития национальной экономики. Доказано, что важными заданиями государственного регулирования инновационного процесса остануться упорядочение деятельности существующих объектов инновационной инфраструктуры и координация процессов создания и развития новых учреждений, их организационное и методическое обеспечение.

Ключевые слова: организационно-инфраструктурное обеспечение, инновационная инфраструктура, государственная программа, инновационно-технологическое развитие, государственное регулирование.

Summary. The condition of elements of the innovation infrastructure development in Ukraine is analyzed in the article. The basic program for the formation of innovation infrastructure and the trends that have led to not complete formation, dysfunction and lack of development of the innovative infrastructure are investigated. It is summarized, that development of innovative infrastructure is not defined as a separate problem in government programs and their actions aimed at creating only a separate innovation structures. The main problems which counteract an efficient formation and development of innovation infrastructure in Ukraine are identified. The key measures of enhance infrastructural support of innovation and technological development of the national economy are proposed. It is proved that the important tasks of state regulation of the innovation process is to put the activities of existing facilities of innovation infrastructure and coordination of the processes of creation and development of new institutions, their organizational and methodological support.

Key words: organizational and infrastructural support, innovative infrastructure, state program, innovation and technological development, government regulation.

Перезовова І. В.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу і контролінгу*

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Сакун А. Ж.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Херсонського державного аграрного університету*

Perevozova I. V.

*Doctor of Economics, Associate Professor
Head of the Department of Marketing and Controlling
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

Sakun A. Jh.

*PhD of Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Kherson State Agricultural University*

ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ ВИРОБНИЧО-ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

LOGISTIC CONCEPT AT THE PRODUCTION-INDUSTRIAL ENTERPRISE

Анотація. Стаття присвячена питанню сутнісного контурування логістичної концепції виробничо-промислового підприємства. Акцентовано увагу на тому, що більшість українських виробничо-промислових підприємств на сучасному етапі діяльності позбавлена розуміння та стратегічного бачення керування логістичними процесами та не приділяє достатньої уваги оптимізації та вдосконаленню цих процесів. Відповідно, розробка й реалізація ресурсної стратегії таких підприємств з урахуванням мінливості умов ринкового середовища та специфіки руху матеріального потоку від первинного джерела сировини через виробничі ланки до кінцевого споживача доцільно проводити у співвідношенні зі стратегією збуту на основі наявного базового підґрунтя, а саме логістичних концепцій.

Ключові слова: виробничо-промислове підприємство, конкурентоспроможність, контролінг, концепція, логістика, матеріальний потік.

Вступ та постановка проблеми. Трансформаційні процеси української економіки стають відправною точкою факторного розвитку конкурентоспроможності країни, в рамках яких окрема увага приділяється виробничо-промисловій спеціалізації.

Сучасні вимоги конкурентного середовища вимагають від виробничих підприємств оптимізації витрат, пов'язаних зі створенням та накопиченням запасів, зокрема синхронізації процесів доставки матеріальних ресурсів і готової продукції в необхідних кількостях тоді, коли їх потребують відповідні ланки виробничої системи та дистрибуційної. Акцентування на рівні підприємств лише на стратегії збуту без аналізу та формування обґрунтованої ресурсної стратегії призводить до дисбалансу діяльності виробничого підприємства, наприклад, відносин з дистрибуцією, зростання виробничого циклу, сповільнення оборотності оборотного капіталу фірми.

Розробку й реалізацію ресурсної стратегії виробничо-промислових підприємств з урахуванням постійно змінюваних умов ринкового середовища та специфіки руху матеріального потоку від первинного джерела сировини через виробничі ланки до кінцевого споживача доцільно проводити у співвідношенні зі стратегією збуту на основі наявного базового підґрунтя, а саме логістичних концепцій. Основними цілями впровадження логістики на підприємстві є забезпечення максимальної його адаптації до постійно змінюваних умов ринкового середовища та отримання переваг перед конкурентами за рахунок оптимізації потокових процесів, що в ньому відбуваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у формування, розвиток теорії та методології

логістики зробили представники провідних зарубіжних і вітчизняних наукових шкіл, такі як І. Аксьонов, Б. Анікіна, М. Арістархова, А. Гаджинский [2], О. Дейнека, Л. Дикань, Ю. Задворний, В. Копитко, Д. Ламберт [13], М. Окландер [7], А. Полянська, Т. Родкіна [1], Дж. Ферн, Л. Спарк [15], Дж. Сток, Л. Фролова [16] та інші [3; 4; 6].

Незважаючи на появу великої кількості робіт з логістики, деякі принципові питання формування логістичної концепції виробничо-промислових підприємств залишаються малодослідженими. Більшість українських виробничо-промислових підприємств на сучасному етапі діяльності позбавлена розуміння та стратегічного бачення керування логістичними процесами та не приділяє достатньої уваги оптимізації та вдосконаленню цих процесів, орієнтуються на максимізацію прибутку в короткостроковому періоді. Зазначимо, що сформовані логістичні системи є характерною ознакою новостворених підприємств та підприємств з іноземним капіталом, тоді як на підприємствах, створених на базі реорганізованих старих промислових об'єктів, зміна стереотипів ведення господарської діяльності, подолання під час виробничої інертності є досить складними процесами.

Згідно з оцінками індексу ефективності логістики (LPI), проведеними Всесвітнім Банком у 2016 р., Україна займає 80 позицію серед 160 країн світу (у 2014 р. – 61 місце). За складовими частинами цього індексу стоять: 116 позиція за показником митної обробки вантажів, 54 – за показником своєчасності доставки вантажів у пункти призначення [18].

На відносини, що виходять за межі виробничо-промислового підприємства, впливає значна кількість випад-

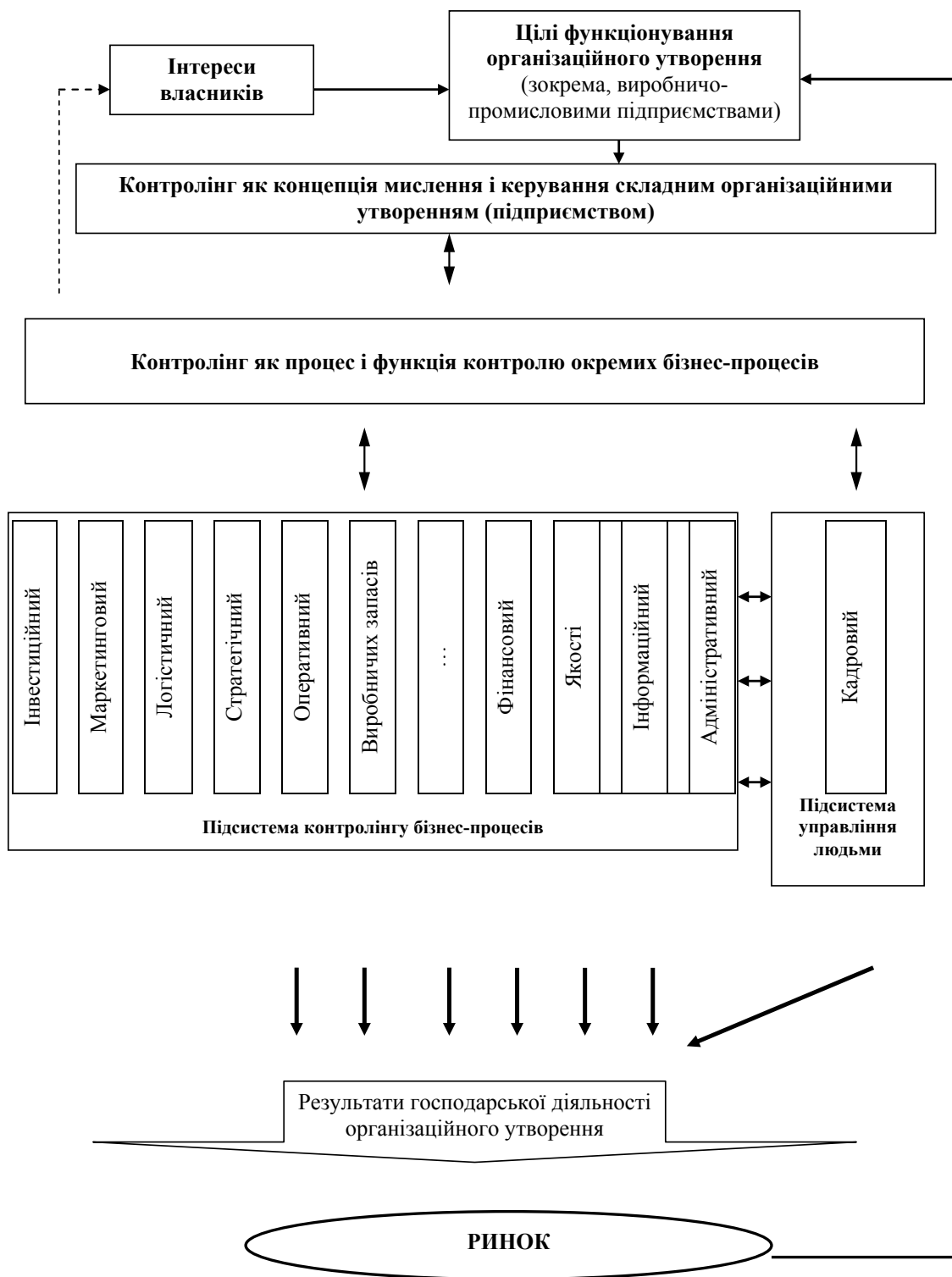


Рис. 1. Піраміда тотального контролінгу в мультифункціональному організаційному утворенні в контурах моделі А. Дайле, де наявний зворотній зв'язок

Джерело: сформовано І.В. Перезовою на основі [10, с. 149; 8]

кових факторів зовнішнього середовища, що погано піддаються аналізу та прогнозуванню, які перебувають між собою в складному взаємозв'язку і взаємозумовленості. Однак побудова налагоджених ресурсно-збутових стратегій можлива лише за чіткого розуміння й контурування концепції логістики.

Метою статті є розкриття теоретичних основ концепції логістики для подальшої її адаптації та впровадження в управління логістичною системою на виробничо-промислових підприємствах.

Результати дослідження. Для забезпечення ефективної роботи виробничо-промислового підприємства необхідно мати передусім чітко продумані концепції самого виробника, споживача та концепції логістичної системи підприємства загалом.

Фактично концепція виступає змістовою сукупністю поглядів щодо об'єкта (фрагмента) дійсності, їх способом розуміння й тлумачення. Водночас саме вона виступає провідною ідеєю у системі теоретичних і методологічних знань (характеристик, параметрів); органічно поєднує і реалізує пізнавальну, герменевтичну та методологічну функції, забезпечуючи суб'єкт знаннями про навколишню дійсність, методами і фактами пізнання, розробляючи схеми її тлумачення та пояснення.

Водночас в загальному плані концепція (від лат. "conceptio" – «розуміння, система») – це певний спосіб розуміння, трактування будь-яких явищ, основний погляд, керівна ідея для їх висвітлення; керівний задум, конструктивний принцип різних видів діяльності [8, с. 128].

Керівною ідеєю концепцій логістики (логістичних концепцій) є сприяння (забезпечення) здійсненню виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства як потокового процесу з метою досягнення ефективності та конкурентоспроможності для підприємств, що є учасниками логістичного ланцюга поста-

вок. Відповідно, концепції логістики є сукупністю спеціальних правил і методів організації та управління рухом запасів, що засновані на розумінні та реалізації цієї ідеї.

Зазначимо, що поняття «концепція логістики» не слід ототожнювати з більш широким поняттям «парадигма логістики», яке означає систему теоретичних, методологічних та аксіологічних настанов, прийнятих як еталонний зразок формування логістичної системи.

Саме логістичні концепції для організації бізнесу є парадигмою, керівною ідеєю, платформою підтримки бізнесу. Виникнення і розвиток логістичних концепцій тісно пов'язані з еволюцією бізнесу в промислово розвинених країнах. Але наукові дискусії щодо визначення сутності цієї деривації точаться і на сучасному етапі, вважається, що концепція логістики – це:

- система поглядів щодо вдосконалення господарської діяльності шляхом раціоналізації матеріальних потоків;
- формування концептуальних підходів до реалізації економічних компромісів, тобто гармонізації економічних інтересів;
- образ мислення, філософія діяльності, згідно з якими слід уникати часткової оптимізації з ведених разом логістичних функцій через виявлення реальних можливостей для їх балансу і забезпечення поставки товарів «точно вчасно» тощо

Значну кількість логістичних концепцій в узагальненому підході можна звести до двох основних загальних концептуальних положень:

- 1) об'єктом логістики є певний багаторівневий поточковий процес з варіаціями поєднань його компонентів;
- 2) концепція охоплює певну системну цілісність елементів потокового процесу, а також окремі аспекти його формування та перебігу.

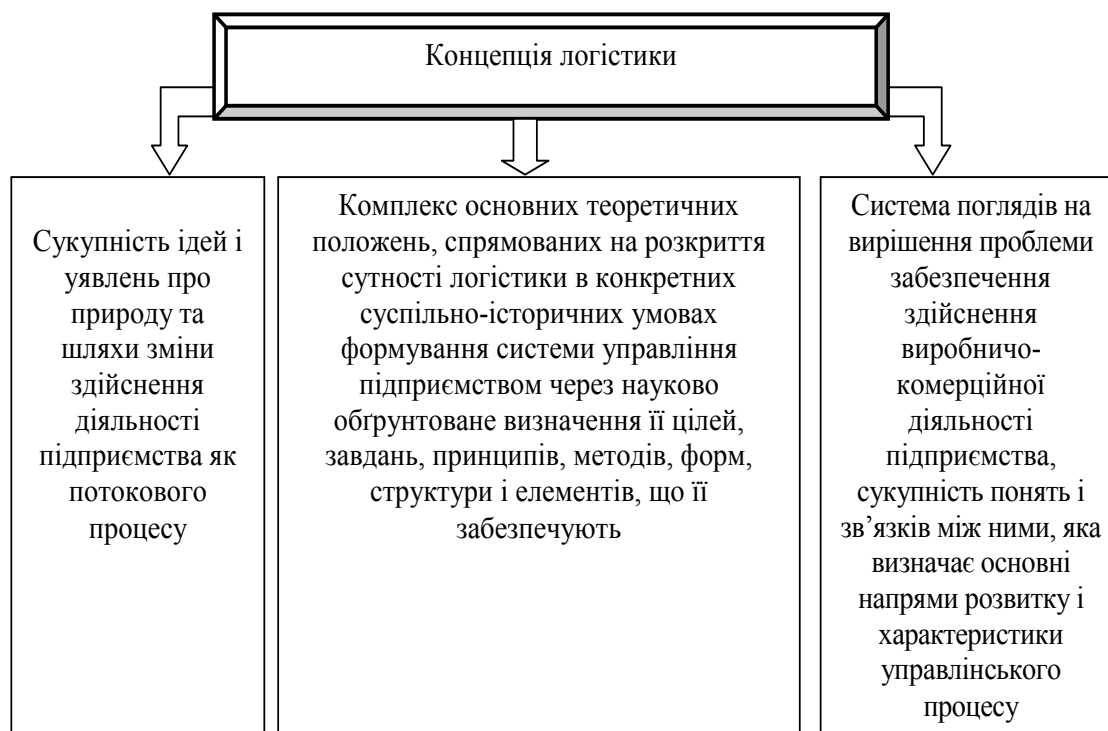


Рис. 2. Трисідина структура концепції логістики

Джерело: сформовано І.В. Перезовою на основі [8, с. 130]

В науковому пізнанні логістичної системи виробничого підприємства доцільно чітко формулювати мету формування концепції. За нашим підходом вважаємо, що за таку може бути прийнято *сприяння (забезпечення) здійсненню виробничо-комерційної діяльності виробничо-промислового підприємства як потокового процесу з метою досягнення ефективності та конкурентоспроможності для підприємств-учасників логістичного ланцюга поставок.*

Фактично сучасна концепція логістики – це ефективний мотивований підхід до управління виробничо-промисловим підприємством, а саме управлінська логіка під час формування системи тотального контролінгу. Необхідність зниження варіабельності результатів управлінських рішень щодо бізнес-процесів, які відбуваються в середовищі підприємства, та потреба дотримання випе-

реджувального темпу щодо їх прийняття у зіставленні зі швидкістю реакцій середовища функціонування промислового підприємства зумовлюють не лише дослідження місця логістичної підсистеми в системі контролінгу, але й визначення генезису концепції логістики як самостійного явища в управлінні виробничо-промисловим підприємством [8]. Ця теза безпосередньо корелює з графічною інтерпретацією піраміди тотального контролінгу в мультифункціональному організаційному утворенні, яка розроблена В. Петренко, С. Кісем та Е. Швидким [10, с. 149]. Однак вважаємо за доцільне дещо її доповнити, виходячи з принципу раціональності виділення окремих модулів (підсистем) щодо цілей управління та інструментарію контролінгу, які різняться в техніко-технологічних та організаційних аспектах, а саме управління бізнес-процесами та управління працівниками (рис. 1).

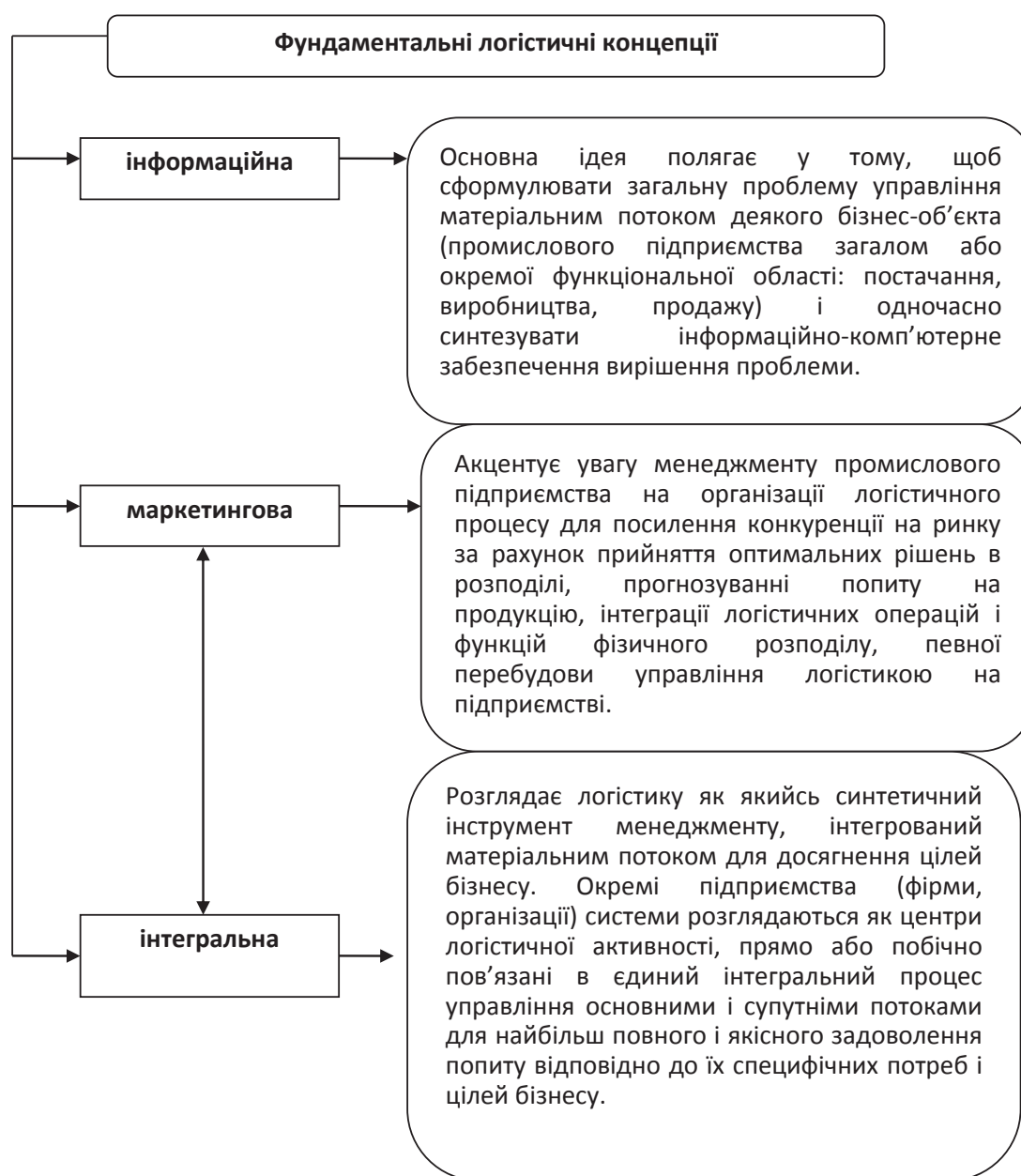


Рис. 3. Фундаментальні концепції логістики

Джерело: сформовано А.Ж. Сакун на основі [1; 2]

Класифікація логістичних концепцій за функціональною технологією

Назва концепції		Особливість	Найвні переваги
міжнародна	український варіант перекладу		
“JUST-IN-TIME” (JIT)	«Точно в термін»	В системі визначальну роль відіграє попит, який регулює рух матеріальних ресурсів і готової продукції. Заснована на системі «тягнутого» типу.	– Мінімізація витрат на складське господарство та страхування; – значне прискорення оборотності капіталу компанії; – поліпшення якості і зниження собівартості продукції, що випускається.
“Kanban”	«Канбан»	На відміну від класичного підходу до виробництва продукції, виробничий підрозділ підприємства не має чіткого графіку виробництва. Проте він оптимізує свою роботу в межах замовлення підрозділу підприємства, що виконує операції на наступній стадії виробничого циклу. Носієм інформації є картки <i>канбан</i> -замовлення та відбору, що на даному етапі мають вигляд електронних повідомлень.	Є спосіб реалізації на практиці логістичної концепції «точно в строк». Однак сезонність та тривалість у часі виробництва сільськогосподарської продукції ускладнює використання положень цієї системи в сільському господарстві. Водночас, елементи системи “Kanban” можуть знайти своє відображення у переробці та формуванні партій продукції.
“Distribution requirements planning” (DRP)	«Система планування розподілу продукції /ресурсів»	Належить до класу систем, що «штвхають», виконує важливі функції контролю за станом запасів, формування внутрішньовиробничих зв'язків, постачання та збуту. Система може служити базою інтегрованого планування логістичних маркетингових функцій, дає змогу прогнозувати ринкову кон'юнктуру, оптимізувати логістичні витрати, планувати поставки і запаси на різних рівнях.	Зменшення логістичних витрат, пов'язаних зі зберіганням і управлінням запасами готової продукції; – зменшення рівнів запасів за рахунок точного визначення величини і місця постачань; – скорочення потреби в складських площах за рахунок зменшення запасів; – зменшення транспортної складової витрат за рахунок ефективного зворотного зв'язку на замовлення; – поліпшення координації між дистрибуцією і виробництвом.
“Materials/manufacturing requirements/Resource planning”	«Планування потреби в матеріалах/ виробничого планування потреби в ресурсах»	Забезпечує приплив планової кількості матеріальних ресурсів і запасів продукції за час, що використовується для планування. Починає свою роботу з визначення, скільки і в які терміни необхідно провести кінцевої продукції.	Є ефективною плановою технікою, що дає змогу проводити логістичну концепцію інтеграції функціональних сфер бізнесу під час управління матеріальними потоками.
“Lean production”	«Худе виробництво»	Скорочення підготовчо-заключного часу; – зменшення розмірів партій продукції; – скорочення основного виробничого часу; – контроль якості всіх процесів; – скорочення логістичних витрат виробництва; – партнерство з надійними постачальниками.	Правильна реалізація цієї концепції знижує: – витрати на виробництво продукції, зберігання і розподіл запасів; – тимчасові витрати на виробництво продукції; – втрати від виробництва бракованої продукції.
“Quick response” (QR)	«Швидке реагування»	Створюється інформаційний ланцюжок, що включає в себе системи моніторингу роздрібних продажів, а також оперативної передачі відповідних відомостей спочатку оптовим посередникам, а потім виробникам продукції.	Дає можливість підвищити оборотність товарних запасів і одночасно зменшити їх обсяг до рівня, якого вистачає для оперативного задоволення споживчого попиту, наприклад, під час його несподіваних «спалахів».
“Automatic replenishment” (AR)	«Автоматичне поповнення запасів»	Формування категорій запасів – комбінацій розміру, кольору і супутньої продукції, які в загальному випадку подаються разом в тій чи іншій точці роздрібно-торгівельної мережі.	Шляхом застосування цієї концепції постачальник може задовольнити потреби ритейлерів у товарній категорії за рахунок усунення необхідності відстеження одиничних продажів і рівнів запасів для товарів швидкої реалізації. Дає змогу зменшити витрати ритейлерів, пов'язані з поділом запасів і забезпеченням надійності їх поповнення.

“Optimized Production Technology” (OPT)	«Оптимізована виробнича технологія»	Дає змогу виробникам не сковувати тривалий час свої фінансові активи в ресурсах, що стають критичними в певні періоди року.	Від ефективності використання критичних ресурсів залежать темпи розвитку виробничої системи, тоді як підвищення ефективності використання решти ресурсів, тобто не критичних, на розвитку системи практично не позначається. Система дає змогу за незмінних основних засобів збільшити випуск продукції, зменшивши виробничий запас.
---	-------------------------------------	---	--

Джерело: систематизовано А.Ж. Сакун на основі [19; 20]

Концепція становить систематизацію економічних (фінансових, облікових, маркетингових тощо), контрольних та подеколи правових поглядів із застосуванням синергетичного підходу й є складним феноменом – логістичною системою. Відомо, що будь-яка система визначається як категорія, що позначає об’єкт і організована з безлічі елементів, що знаходяться між собою в певних відносинах. Ця система має низку специфічних властивостей, таких як цілісність, виокремленість членів, наявність впорядкованих зв’язків між елементами всередині системи. Логістична система – адаптивна система зі зворотним зв’язком, що виконує ті чи інші специфічні функції [2, с. 54]. Це визначення ґрунтується на загальній теорії систем і кібернетики.

Концепція побудови логістичних систем включає такі ключові підходи та напрями дослідження під час створення або аналізу: системний підхід; облік загальних витрат; забезпечення необхідного протоколу сервісу в рамках системи; ефективність системи; адаптивність; робастність; наявність неоднорідних зв’язків; емерджентність.

Отже, вважаємо, що під логістичною концепцією слід розуміти систему поглядів, а також спосіб розгляду і пояснення її як специфічної форми управлінського процесу, в основу якої покладена керівна ідея (конструктивний принцип), а саме сприяння (забезпечення) здійсненню виробничо-комерційної діяльності виробничо-промислового підприємства як потокового процесу з метою досягнення ефективності та конкурентоспроможності для підприємств-учасників логістичного ланцюга поставок (рис. 2).

Фундаментальними концепціями в логістиці вважають інформаційну, маркетингову та інтегральну (концепція інтегрованої логістики) (рис. 3).

Слід зазначити, що саме інтегральна концепція йде в розвиток сутності маркетингової концепції, враховуючи сучасний етап розвитку бізнесу в країні, щодо:

– розуміння механізмів ринку та логістики як взаємопов’язаних стратегічних елементів забезпечення конкурентних можливостей підприємства;

– інтеграційних перспектив логістичного партнерства, нових організаційних (структурних) відносини.

– новітніх технологічних можливостей, наприклад, стосовно гнучких виробництв, інформаційно-комп’ютерних технологій, створення компаній, які здійснюють сервіс для виробників, постачальників і продавців товарів, контролю та управління у всіх сферах виробництва і розподілу продукції.

Однак в світовій практиці найбільш поширеною є класифікація логістичних концепцій за сутнісною ознакою їх реалізації, тобто за функціональною технологією (табл. 1).

Висновки. Отже, чітко контурована концепція логістики сприяє відповідній конкретизації логістичної системи визначеного виробничо-промислового підприємства та підбору типології організаційної структури логістики підприємства (зокрема, під час вибору однієї з можливих, таких як фрагментовані логістичні процеси, централізована логістика (лінійне і експертне керівництво з центру), децентралізовані логістичні дирекції, штабна структура (експертне керівництво з центру, лінійне на місцях), логістика як центр прибутку і дочірня компанія), що дасть змогу розробити альтернативні сценарії такого впровадження (з подальшим аналізом і вибором оптимального) і заціпати різні аспекти менеджменту підприємства.

Спеціальні технології, обумовлені таким вибором, послужать інструментом формування особливих керуючих впливів на потокові процеси руху матеріалів і готової продукції виробничо-промислового підприємства, що сприятиме їх ефективності, зокрема, таких як організація вантажоперевезень, оптимізація рівня складських запасів, контроль ланцюжка поставок, дотримання угод з партнерами тощо, як наслідок, скороченню втрат та витрат різних видів (від трансакційних до внутрішньовиробничих) і собівартості готової продукції, що приводить до формування оптимальної ціни реалізації та відповідного сервісу в комплексі з підвищенням якості праці та оптимізацією чисельності працівників, оборотності оборотних коштів, чіткості та грамотності управління підприємством в період росту і розвитку для забезпечення конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Аникина Б. Логистика / Б. Аникина, Т. Родкина. – 2-е изд. – М. : Проспект, 2010. – 406 с.
2. Гаджинский А. Логистика : [учебник для высших и средних специальных учебных заведений] / А. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Информационно-внедрческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.
3. Губенко В. Логистическая централизация материальных потоков: теория и методология логистических распределительных центров / В. Губенко. – Донецк : ИЭП, 2007. – 494 с.
4. Крикавський Є. Логістика для економістів : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Є. Крикавський. – Львів : Нац. ун-т Львів. політехніка, 2004. – 447 с.
5. Логістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Логістика>.
6. Миротин Л. Современный инструментальный логистического управления : [учеб. для вузов] / Л. Миротин, В. Боков. – М. : Экзамен, 2005. – 496 с.
7. Окландер М. Контуры экономической логистики / М. Окландер. – К. : Наукова думка, 2000. – 175 с.
8. Перезова І. Теоретико-методологічні основи економічної експертизи як форми фінансового контролю : [монографія] / І. Перезова. – Івано-Франківськ : Тіповіт, 2013. – 304 с.

9. Перезовова І. Адаптаційні аспекти застосування економічної експертизи в контурах німецької моделі контролінгу підприємства / І. Перезовова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2014. – № 797. – С. 403–409.
10. Управління діяльністю підприємств нафтогазового комплексу на засадах інтелектуалізації та інтелектокористування : [монографія] / [В. Петренко, С. Кісь, Е. Швидкий]. – Івано-Франківськ : Піраміда, 2013. – 278 с.
11. Логістичний менеджмент : [підручник] / [В. Пономаренко, К. Таньков, Т. Лепейко] ; за ред. В. Пономаренка. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 440 с.
12. Поняття логістичної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gist1.ru/logistichni-sistemi/21-ponyattya-logis.html?start=1168> 11.
13. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт ; пер. с 4-го англ. изд. – М. : ИНФРА, 2005. – 797 с.
14. Суть логістики – функції логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fsoler.com/osnovi-logstiki-alternativne-dzherelo/181-sut-logstiki-funkcz-logstiki.html>.
15. Ферн Дж. Логистика и управление розничными продажами = Logistics and retail management / Дж. Ферн, Л. Спарк. – 2-е изд. – Новосибирск : Сибирское университетское изд-во, 2007. – 263 с.
16. Фролова Л. Логістична економіка: концепція і методологія / Л. Фролова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Вип. 14. – Т. 1. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2002. – С. 192–197.
17. Николайчук В. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция) : [монография] / В. Николайчук, В. Кузнецов. – Донецк : Донецкий гос. ун-т, 1999. – 413 с.
18. Индекс эффективности логистики 2016 – Германия снова лидирует [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekonomika.eizvestia.com/full/638-indeks-effektivnosti-logistiki-2016-germaniya-snova-lidiruet>.
19. Логистические концепции в современном мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.logists.by/library/view/logisticheskie-konceptii-v-sovremennom-mire>.
20. Логистические концепции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sklada.ru/index.php?id=495>.

Аннотация. Статья посвящена вопросу сущностного контурирования логистической концепции производственно-промышленного предприятия. Акцентировано внимание на том, что большинство украинских производственно-промышленных предприятий на современном этапе деятельности лишена понимания и стратегического видения управления логистическими процессами и не уделяет достаточного внимания оптимизации и совершенствованию этих процессов. Соответственно, разработка и реализация ресурсной стратегии таких предприятий с учетом изменчивости условий рыночной среды и специфики движения материального потока от первичного источника сырья через производственные звенья к конечному потребителю целесообразно проводить в соотношении со стратегией сбыта на основе существующего базового основания, а именно логистических концепций.

Ключевые слова: производственно-промышленное предприятие, конкурентоспособность, контроллинг, концепция, логистика, материальный поток.

Summary. The article is devoted to the issue of the essential contouring of the logistic concept of the production-industrial enterprise. It is emphasized that the majority of Ukrainian production-industrial enterprises at the present stage devoid of understanding and strategic vision of managing logistics processes and do not pay enough attention to optimization and improvement of these processes. Accordingly, the development and implementation of the resource strategy of such enterprises, taking into account the variability of the conditions of the market environment and the specificity of movement material flow from the primary source of raw materials through production units to the end user, it is advisable to carry out in relation to the strategy of sales on the basis of the existing baseline, namely, logistics concepts.

Key words: production-industrial enterprise, competitiveness, controlling, concept, logistics, material flow.

УДК 336.645.1:620.9

Петренко І. П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інвестиційної діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
Козловська О. Ю.
студентка фінансово-економічного факультету
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Petrenko I. P.
PhD in Economics,
Associate Professor of Investment Activity Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kozlovs'ka O. Yu.
Student of Financial and Economic Faculty
National Economic University named after Vadym Hetman

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПРОЄКТІВ У СФЕРІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

FINANCIAL SUPPORT FOR PROJECTS IN SPHERE OF ENERGY SAVING IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена виявленню сучасних тенденцій у наданні фінансової підтримки вітчизняним проектам, пов'язаним з енергозбереженням. Авторами проаналізовано нормативну базу, що регулює політику у сфері енергетичної безпеки та ефективності в Україні. Досліджено основні джерела фінансування інвестицій в енергозберігаючі технології. З'ясовано, що кошти державного та місцевих бюджетів, державних спеціалізованих фондів практично не задіяні у цьому процесі. Виявлено, що найбільш активно в Україні для фінансування енергозберігаючих проєктів використовуються інструменти банківського кредитування, а також грантові та кредитні програми міжнародних організацій та фінансово-кредитних установ.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, проєкт, інвестиції, фінансування, кредит.

Вступ та постановка проблеми. В сучасному світі питання охорони навколишнього середовища й пошуку нових джерел енергії є як ніколи актуальним, як і необхідність енерго- та ресурсозбереження в інтересах стійкого розвитку країни. Остання проблема набула загострення під впливом зростання дефіциту паливно-енергетичних ресурсів та підвищення цін на них, що для України з її високим рівнем експорту енергоносіїв значною мірою впливає на процес економічного зростання.

Протягом багатьох років в Україні політиці енергоефективності не приділяли належної уваги. Як промисловий, так і соціальний сектори вітчизняної економіки функціонували за рахунок традиційних джерел енергії. Масова енергомодернізація житлових та громадських будівель не проводилася уже тривалий час. Згідно з даними проведеного у 2017 р. Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України дослідження втрати газу під час неефективного споживання теплової енергії складають близько 65%, а економічні втрати можуть становити до 1,8 млрд. дол. США щорічно [1, с. 9]. В умовах, коли наша країна перебуває в пошуку конкурентних переваг на європейському ринку і шляхів зниження своєї енергозалежності від експорту енергоносіїв з Росії, такі цифри є неприпустимими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Очевидно, що вирішення проблем із підвищенням енергоефективності вітчизняної економіки криється у пошуку джерел фінансування реалізації відповідної політики на макро- та мікрорівнях. Вивченням питань забезпечення грошовими коштами проєктів, пов'язаних з енергозбереженням

та фінансуванням альтернативної енергетики, займалися багато провідних вчених, таких як, зокрема, М.С. Данько, О.О. Ляхова, С.П. Денисюк, М.П. Ковалко, О.М. Суходоля, В.В. Джеджула. Проте кон'юнктура ринку енергоносіїв під тиском політичних рішень, екологічних змін та соціального тиску змінюється настільки стрімко, що виникає потреба регулярного огляду наявних в Україні методів та джерел фінансування інвестицій у сфері енергозбереження.

Метою статті є виявлення сучасних тенденцій у наданні фінансової підтримки проєктам із впровадження енергозберігаючих технологій в Україні з метою виявлення потенціалу до нарощування енергетичної безпеки країни.

Результати дослідження. Насамперед необхідність енергозбереження та енергоефективності визначена на законодавчому рівні. У статті 3 Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» наголошується на тому, що енергетика та енергоефективність є пріоритетними напрямками розвитку на період до 2020 р. [2]. Статтею 4 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» встановлено, що стратегічними пріоритетними напрямками на 2011–2021 рр. є освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії [3].

Сьогодні основним нормативно-правовим актом, що регулює проблему енергозбереження, є Закон України «Про енергозбереження», який визначає це поняття як організаційну, наукову, практичну чи інформаційну діяльність, що спрямована на раціональне використання та

економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [4]. Його доповнюють Закони України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [5], «Про альтернативні види палива» [6], «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації» [7], «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації» [8].

Необхідною умовою забезпечення сталого та пропорційного розвитку України слід визнати вирішення проблеми підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів та поліпшення енергозабезпечення економіки. Одним із способів стимулювання енергозбереження, який визначений на законодавчому рівні, є пріоритетне фінансування заходів щодо забезпечення раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів. Пріоритетному фінансуванню підлягають енергозберігаючі заходи, вжиття яких відбувається згідно з рекомендаціями центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, включаючи витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, виготовлення дослідних зразків та експериментальних установок, впровадження у виробництво високо-ефективних технологічних процесів, обладнання та матеріалів.

Джерелами фінансування заходів щодо ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів є Державний фонд енергозбереження, власні та позикові кошти підприємств, Державний бюджет України, місцеві бюджети.

Однак у статті ми хочемо зосередити увагу саме на **кредитуванні** проектів з енергозбереження. Насамперед це обумовлено низьким рівнем платоспроможності фізичних та юридичних осіб в Україні, які через брак власних коштів змушені відмовлятися від інвестицій у подібні проекти. Окрім того, в «Енергетичній стратегії України на період до 2035 року» зазначається, що держава повинна мінімально інвестувати, але максимально сприяти формуванню стимулюючого інвестиційного клімату. Головними передумовами і джерелами інвестицій при цьому є деофшоризація економіки, впровадження стимулюючого податкового й регуляторного законодавства, економічно обґрунтовані тарифи та міжнародні інвестиції. Частка прямих інвестицій з державного бюджету України у розвиток енергетичної інфраструктури не має перевищувати 5–10% [9, с. 7]. Схожа ситуація спостерігається і в найбільш розвинутих країнах. Наприклад, впровадження енергозбереження в Німеччині, яка найбільш активно використовує сучасні технології енергозбереження й альтернативні джерела енергії, що фінансують банки й великі корпорації, а не держава.

Варто зазначити, що придбання, виготовлення чи застосування підприємствами енергозберігаючих технологій та обладнання кредитується на пільгових умовах. В такому випадку розмір зниження відсоткової ставки залежить від енергетичної ефективності впровадження енергозберігаючих заходів. Компенсація збитків кредитних установ від зменшення позикового відсотка проводиться за рахунок коштів Державного фонду енергозбереження.

Далі розглянемо, які програми кредитування проектів з енергозбереження вже діють, а які заплановано реалізувати найближчим часом в Україні.

У 2017 році було прийнято проект Закону «Про Фонд енергоефективності», метою якого є підтримка ініціатив щодо енергоефективності, впровадження інструментів стимулювання і підтримки здійснення заходів із забезпечення енергетичної ефективності будівель та енергозбереження переважно в житловому секторі з урахуванням національних планів щодо енергетичної ефективності [10]. Створення Фонду енергоефективності дасть змогу Україні отримати від Європейського Союзу кошти для вирішення проблеми енергозбереження. Джерелами наповнення Фонду повинні стати кошти з державного бюджету України (закладено 400 млн. грн. на 2017 р.) та донорів (домовленість щодо 100 млн. євро з Урядом Німеччини та ЄС).

На окрему увагу заслуговує програма Кабінету Міністрів України «Теплі кредити». Згідно з нею обсяг коштів, які спрямовані на видачу населенню кредитів для придбання енергоефективних матеріалів і обладнання, в 2015 р. склав 1,57 млрд. грн., в 2016 р. – 900 млн. грн., в 2017 р. – 400 млн. грн. [11].

Відшкодування, яке надається учасникам цієї програми, становлять:

- 20% суми кредиту (але не більше 12 тис. грн.) на придбання негазових/неелектричних котлів для фізичних осіб;
- 35% суми кредиту (але не більше 14 тис. грн.) на придбання енергоефективного обладнання/матеріалів для фізичних осіб;
- 40% суми кредиту (але не більше 14 тис. грн. в розрахунок на одну квартиру) на придбання енергоефективних матеріалів та обладнання для ОСББ (окрім домогосподарств, які отримують субсидії);
- 70% (але не більше 14 тис. грн. в розрахунок на одну квартиру) на придбання енергоефективних матеріалів та обладнання для ОСББ (тільки для домогосподарств, які отримують субсидії) [1, с.12].

Видачу таких кредитів задля підтримки енергозбереження здійснювали такі банки-агенти, як «Ощадбанк» (програма «Ощадний дім»), «Укргазбанк» (програма «Тепла Оселя»), «Укресімбанк» та «Приватбанк».

Найбільший «теплий» кредит був виданий «Укргазбанком». Його розмір склав 9,7 млн. грн. на 5 років при максимальній допустимій сумі в 10 млн. грн. Очікується, що для мешканців будинку проект має окупитися за 3,3 роки [12].

Якщо нині «Ощадбанк» та «Укргазбанк» припинили прийом заявок на отримання кредитів у зв'язку з вичерпанням бюджетних коштів на компенсацію, «Приватбанк» продовжує здійснювати кредитування. В рамках програми ним пропонуються такі товари: твердопаливні котли, радіатори водяної системи опалення, устаткування й матеріали для проведення робіт з теплоізоляції, металопластикові вікна. Строк кредитування складає до 24 місяців, сума позики – до 50 000 грн., а відсоткова ставка за кредитом на енергомодернізацію приватних будинків та квартир становить від 24,5% [13].

Основною проблемою в процесі використання «теплих» кредитів є те, що кошти з бюджету в банки-агенти надходять із затримками, тому часто ці програми припиняють. Протягом 2016 р. загальний час таких зупинок склав майже п'ять місяців. Проте, незважаючи на затримки, всі виділені бюджетом кошти були використані. Це породило негативне явище з корупційною складовою, коли претенденту на «теплий кредит» гарантується його

видача за окрему плату за умови поновлення бюджетного фінансування.

Також в Україні діють кредитні та грантові програми, пов'язані з проектами енергоефективності, від таких міжнародних фінансових установ, як, зокрема, Європейський банк реконструкції і розвитку, Світовий банк, Європейський інвестиційний банк. На відміну від вітчизняних «теплих кредитів», міжнародні кредитні і грантові програми орієнтовані на сектор малого та середнього бізнесу. Взяти участь у таких програмах для вітчизняних підприємств важче, адже здебільшого міжнародні фінансові організації встановлюють суворі вимоги для їх учасників.

Європейським банком реконструкції та розвитку в Україні була впроваджена Програма сприяння торгівлі (Trade Facilitation Programme – TFP) із загальним бюджетом у 270 млн. дол. для стимулювання зовнішньоторговельних зв'язків між країнами Центральної та Східної Європи та СНД. Одним із напрямів Програми сприяння торгівлі є енергомодернізація, яка доступна для перспективних компаній-експортерів. У програмі задіяні «Укресімбанк», «Укрсіббанк» і «Мегабанк».

Також будь-яка фізична особа, яка має доступ до житлового приміщення в Україні та бажає поліпшити його енергоефективність, може скористатися програмою “IQ Energy”, що дає змогу в період з 7 квітня 2016 р. до 10 вересня 2020 р. отримати грант в розмірі до 3 000 євро, а також дає можливість отримання кредиту на суму до 15 тис. євро в еквіваленті. Кошти виділяються Європейським банком реконструкції та розвитку, а сплачуються гранти фінансовими установами, які є учасниками програми («Райффайзен банк Аваль», «ОТП Банк» та «Укрсіббанк»), за результатами успішної верифікації проектів інженерами програми “IQ Energy”. Згідно з програмою домогосподарства, що проживають у квартирах або приватних будинках, можуть отримати кредит та грант для здійснення заходів енергоефективності. Бюджет програми до 2020 р. складає 90 млн. євро, зокрема 75 млн. євро від ЄБРР для надання кредитів та 15 млн. євро від фонду E5P для надання грантів [14].

Згідно з цією програмою банки-партнери пропонують клієнтам різні типи кредитів (від безпроцентної розстрочки на три-шість місяців і оплати товарів кредитною картою до фінансування комплексних проектів модернізації наявного житла і будівництва нового). Відсоткова ставка за кредитом в межах програми “IQ Energy” складає 30%, компенсація перераховується на рахунок клієнта в євро протягом трьох-п'яти тижнів з моменту електронного підтвердження заявки. Водночас рівень переплати за цим кредитом може бути як мінімальним, так і досить високим; умови відрізняються залежно від вибраного банку та продукту, а розмір компенсації становить лише 15–20% від суми кредиту.

27 вересня 2013 р. в Україні був розпочатий Проєкт USAID (United States Agency for International Development – Агентство США з міжнародного розвитку) «Муніципальна енергетична реформа в Україні». Бюджет Проєкту USAID складає 16,5 млн. дол. США, а сам він триватиме до 31 березня 2018 р. Основною метою цього проєкту є підвищення енергетичної безпеки України через удосконалення енергетичної політики, розвиток енергоефективності та збільшення інвестицій в енергетичний сектор. Вважається, що збільшена енергоефективність кінцевого споживання у поєднанні зі збільшеним виробництвом чистої енергії у середніх та великих містах допоможуть скоротити споживання традиційної енергії в Україні, знизити витрати на енергоносії та скоротити імпорту енергоресурсів. Крім того, важливим завданням

проєкту USAID є значне скорочення викидів парникових газів, які є результатом неналежного використання енергетичних ресурсів на місцевому рівні. Містами-партнерами цього проєкту є 35 населених пунктів України [15].

Місцеві органи влади також виділяють додаткові кошти із власних бюджетів для впровадження проєктів з енергоефективності. Фінансування може надаватися як через приєднання до різних державних фондів, так і безпосередньо з бюджету на відповідні проєкти енергоефективності. Також є можливість залучати зовнішнє фінансування від МФО під державні гарантії або інших кредиторів. В найбільших населених пунктах України діють окремі місцеві програми підвищення енергоефективності, наприклад, в Києві, Рівному, Вінниці, Тернополі, Дніпропетровську, Черкасах та Хмельницькому. Кошти за програмами спрямовуються на утеплення житлових та громадських будівель, модернізацію систем централізованого опалення, встановлення лічильників тощо.

Висновки. Україна є енергодефіцитною державою, яка імпортує значну частку природного газу, нафти і нафтопродуктів. Така структура паливно-енергетичного балансу є неприйнятною з точки зору енергетичної безпеки. Отже, для української держави вкрай актуальним питанням є суттєве зменшення неефективного споживання енергетичних ресурсів. Успішне здійснення політики енергозбереження шляхом реалізації проєктів підвищення енергоефективності матиме низку позитивних наслідків для економіки України, таких як підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, зменшення залежності країни від імпортованих енергоносіїв, створення додаткових робочих місць та стимулювання інноваційного процесу.

Проте нині головною перешкодою реалізації такої політики є недостатні обсяги фінансування проєктів енергозбереження в Україні. Держава через дефіцитний характер бюджету країни уникає участі у видатках такого характеру. Банківське кредитування є, хоч і перспективним, проте все ж непопулярним інструментом фінансування енергоефективності. Створення спеціальних енергоефективних кредитних продуктів банками відбувається дуже повільно. Це зумовлено високими відсотковими ставками на ринку, що не передбачають різного виду відшкодування, тому не можуть конкурувати з умовами спеціальних програм з енергоефективності («теплі» кредити, “IQ Energy” тощо).

Щодо фінансової підтримки, яку надають міжнародні фінансово-кредитні установи та організації, то вони носять все ж епізодичний характер і не є великими за обсягами. Окрім того, майже всі наявні програми спрямовані переважно на індивідуальні проєкти з енергоефективності, але досягти значного ефекту економії можна лише за рахунок комплексних проєктів, що забезпечать ефективне використання енергоресурсів під час споживання.

Проте питання енергоефективності не втрачати своєї актуальності для України ще найближчі 10 років. Вирішення проблеми з фінансуванням проєктів з енергоефективності однозначно лежить у площині підвищення рівня їх інвестиційної привабливості як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Перші кроки у цьому напрямі були зроблені із розробкою Інтерактивної карти проєктів з енергоефективності та відновлюваної енергетики – UAMAP. Вона акумулює інформацію про проєкти з енергоефективності та відновлюваної енергетики в Україні і має на меті забезпечити комунікацію між ініціаторами таких проєктів та інвесторами з метою сприяння залучення інвестицій у ці сфери.

Подальші дослідження за цим напрямом слід проводити у контексті пошуку шляхів залучення найбільш сучасних досягнень у сфері енергозберігаючих технологій та їх здешевлення для приватних суб'єктів, а також у

розробці ефективного механізму з реалізації діючих та нових програм надання фінансової підтримки у формі пільгового кредитування від міжнародних організацій та зацікавлених вітчизняних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Звіт «Механізм фінансування заходів енергоефективності в Україні» / Сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/Mehanizmi-finansuvannya-zahodiv-energoefektivnosti-v-Ukrai--ni.pdf>.
2. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 р. № 2623-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.
3. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
4. Про енергозбереження : Закон України від 1 липня 1994 р. № 74/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
5. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : Закон України від 21 грудня 2010 р. № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
6. Про альтернативні види палива : Закон України від 14 січня 2000 р. № 1391-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>.
7. Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації : Закон України від 9 квітня 2015 р. № 327-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/327-19>.
8. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації : Закон України від 9 квітня 2015 р. № 328-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/328-19>.
9. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua>.
10. Про Фонд енергоефективності : Проект Закону України від 26 грудня 2016 р. № 5598 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60811.
11. Кабмін в бюджеті-2017 виділив на програму «теплі кредити» 400 мільйонів // Сайт інформаційного агентства УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/realstate/1616431-kabmin-z-byudjetu-2017-vidiliv-na-programu-tepli-krediti-400-milyoniv.html>.
12. Київське ОСББ отримало найбільший в Україні «теплий» кредит // EcoTown [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecotown.com.ua/news/Kyivivske-OSBB-otrymalo-naybilshyy-v-Ukrayini-teplyy-kredyt-mayzhe-10-mln-hrn>.
13. Теплі кредити // Сайт ПриватБанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/teplyje-kredity-uteplajems-a-vmeste>.
14. Офіційний сайт програми “IQ Energy” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iqenergy.org.ua>.
15. Офіційний сайт проект USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.merp.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=71&Itemid=1046&lang=uk.

Анотація. Стаття посвячена виявленню сучасних тенденцій в наданні фінансової підтримки оточуваним проектам, пов'язаним з енергозбереженням. Авторами проаналізована нормативна база, регулююча політику в сфері енергетичної безпеки та ефективності в Україні. Досліджені основні джерела фінансування інвестицій в енергозберігаючі технології. Встановлено, що засоби державного та місцевого бюджетів, державних спеціалізованих фондів практично не задіяні в даному процесі. Виявлено, що найбільш активно в Україні для фінансування енергозберігаючих проектів використовуються інструменти банківського кредитування, а також грантові та кредитні програми міжнародних організацій та фінансово-кредитних установ.

Ключевые слова: енергозбереження, енергоефективність, проект, інвестиції, фінансування, кредит.

Summary. The article is devoted to identification of current trends in providing of financial support to domestic energy saving projects. Authors analyzed the normative base for Ukrainian policy of energy security and efficiency. The main financing sources of investment in energy saving technologies are investigated. It was clarified that the funds of state and local budgets as well as state specialized funds are almost not involved in this process. It is revealed that the most popular instruments for financing of energy saving projects in Ukraine are bank lending, grant and credit programs of world organizations and international financial and credit institutions.

Key words: energy saving, energy efficiency, project, investment, financing, credit.

Петришин Л. П.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

Petryshyn L. P.
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Head of the Department of Accounting and Taxation
Lviv National Agrarian University

МІЖРЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

INTERREGIONAL DIFFERENCES IN ECONOMIC BEHAVIOR OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

Анотація. У статті проведено аналіз відмінностей в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств різних економічних районів України. Сформовано систему її показників. Виявлено відмінності в динаміці виробництва валової продукції, галузевій структурі та розмірах сільськогосподарських підприємств. Визначено основні чинники, які спричинили наявні відмінності.

Ключові слова: економічна поведінка, сільськогосподарські підприємства, галузева структура, розміри підприємств, доходи домогосподарств.

Вступ та постановка проблеми. Кожне сільськогосподарське підприємство має притаманну лише йому, специфічну економічну поведінку. Вона формується під впливом багатьох чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, але визначальними серед них є особливості його розташування та управління. Однак значна частина сільськогосподарських підприємств в аналогічних ситуаціях має схожу економічну поведінку, адже схожими є вихідні умови досягнення ними ключової стратегічної мети – отримання якомога більшої маси прибутку. Одним з таких чинників є територіальний.

Можна виявити багато спільного в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств, розміщених в одній і тій самій природно-кліматичній зоні. Це виявляється насамперед у схожій виробничій, особливо галузевій, структурі, в основі якої лежить природний процес спеціалізації виробництва. Такі особливості економічної поведінки сільськогосподарських підприємств породжують міжрегіональні відмінності в ній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми економічної поведінки підприємств присвятили свої праці А.А. Верещагін [1], Н.П. Войнаренко [2], В.В. Войтко [3], Т.А. Грачова [4], Г.В. Капленко [5], Н.П. Карачина [6], А.В. Кудінова [7], Ю.М. Лозовик [8] та інші вчені. Їхні праці стали значним внеском в економічну науку як у прикладному, так і в теоретичному планах. Однак поза межами їхніх досліджень залишаються відмінності в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств різних регіонів країни.

Метою статті є оцінка міжрегіональних відмінностей в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження. Розрізняють економічне районування макро-, мезо- та мікрорівнів. Крім того, у вітчизняній та зарубіжній економічній науці розрізняють комплексне, інтегроване та галузеве районування. Основою районування за першою ознакою є наявність відмінностей у формуванні територіально-виробничих комплексів між різними регіонами країни. На макрорівні в

сучасних українських реаліях йдеться про наявність певних важливих чинників, які дають змогу виділяти спільні ознаки у функціонуванні економічної та соціальної сфер на рівні адміністративних областей, районів, сільських та міських рад. За другою ознакою це районування відповірно до основних чинників розвитку галузі сільського господарства.

Вітчизняні науковці розробили дуже широкий спектр підходів до економічного районування, хоча всі вони однозначно вважають, що ключовими при цьому виступають ознаки специфіки та цінності. Крім того, неодмінною умовою є прив'язаність певної території до її ядра – економічного, соціального, демографічного чи іншого. Відповідно до цього вони поділяють всю територію країни на певну кількість макрорегіонів.

В контексті цього дослідження в Україні виділено 5 регіонів: Західний, Північний, Південний, Центральний та Східний. Слід зазначити, що сільське господарство як неосновний вид економічної діяльності у країні не може бути головним чинником виділення цих регіонів. До Західного регіону відносяться Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Хмельницька та Чернівецька області; до Північного – Житомирська, Київська, Сумська та Чернігівська області; до Південного – Миколаївська, Одеська та Херсонська області; до Центрального – Вінницька, Кіровоградська, Полтавська та Черкаська області; до Східного – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська та Харківська області. Незважаючи на те, що головною ознакою для виділення цих регіонів зовсім не виступала сільськогосподарська галузь, таке економічне районування, на нашу думку, відповідає потребам нашого дослідження.

Усі названі регіони щодо галузі сільського господарства чітко різняться за такими чинниками, як неоднакові природно-економічні умови для вирощування різних сільськогосподарських культур та тварин; відмінності у відношенні сільських жителів до розвитку особистих селянських господарств та сільськогосподарських підприємств; відмінності в природно-економічних умовах розвитку різ-

них галузей рослинництва і тваринництва; особливості тих груп сільського населення, які залучені чи потенційно можуть бути залучені до процесу виробництва в сільськогосподарських підприємствах; особливості формування територіальних комплексів для діяльності сільськогосподарських підприємств; наявність серед місцевих жителів осіб з добре розвинутим підприємницьким хистом для його реалізації в сільськогосподарській галузі. Зауважимо при цьому, що, скоріше за все, є й ті чинники, дію яких ми не цілком собі уявили.

З числа найважливіших показників, які характеризують економічну поведінку сільськогосподарських підприємств в окремих регіонах країни, слід, на нашу думку, виділити такий, як динаміка обсягів виробництва валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах упродовж того часу, коли цей процес став характерним для всіх регіонів. Оскільки основні нормативно-правові акти, які сприяли розвитку сільськогосподарського підприємництва, були прийняті наприкінці минулого століття, то точкою відліку можна вважати 2000 рік. Саме в тому році стали помітними результати аграрної реформи. Темпи зростання вартості валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах регіонів протягом 2000–2016 років, по-перше, свідчать про ступінь готовності жителів окремих регіонів до здійснення такого роду економічної діяльності в умовах пострадянського періоду, в якому вона не тільки не підтримувалася, але й досить жорстко придушувалася. По-друге, в цьому показнику знаходять відображення не лише потенційні можливості сільських жителів регіону, але й їхні практичні здібності у здійсненні своїх намірів.

Протягом 2000–2016 років загальний обсяг виробництва валової продукції у країні збільшився у постійних цінах 2010 року з 58,0 до 145,1 млрд. грн., тобто в 2,5 разів. При цьому темпи зростання обсягів валової продукції у розрізі виділених вище економічних районів не надто різнилися між собою. Найвищими вони виявилися в Західному регіоні (285,7 відсотків), а найнижчими – у Східному (211,8 відсотків). Порівняння цих показників засвідчує незначні відмінності в рівні підприємливості місцевих (переважно сільських) жителів та їхній здатності освоювати нові сфери ведення успішного бізнесу. Підприємці з різних регіонів країни, які вирішили присвятити свою діяльність сільському господарству, володіють приблизно однаковим хистом для ведення бізнесу, його розширення та забезпечення прибутковості.

Однак при цьому слід відзначити збереження значних відмінностей в обсягах виробництва валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. При середньому значенні цього показника по країні у 2016 році у 706,2 тис. грн. у Центральному регіоні він склав 910,6 тис. грн., а у Східному – 491,1 тис. грн., що в 1,8 разів менше. Відмінності між економічними регіонами країни протягом 2000–2016 рр. не лише не вирівнялися, але й підсилювалися, незважаючи на відносну співрозмірність темпів їх зростання.

Темпи зростання обсягів виробництва валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах протягом 2000–2016 років не привели до вирівнювання міжрегіональних відмінностей в обсягах виробництва валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, однак вони принаймні не стали чинником зростання цих диспропорцій.

Показник динаміки виробництва валової продукції в сільськогосподарських підприємствах є важливим для

оцінки рівня готовності вітчизняного аграрного бізнесу розвиватися і досягати власних економічних цілей в конкурентній боротьбі з іншими бізнесами. Зростання обсягів виробництва свідчить про перспективний характер цього виду бізнесу. Однак про цьому важливою є його структура, яка виражається у співвідношенні галузей рослинництва і тваринництва в загальному обсязі реалізованої продукції.

Упродовж 2000–2016 років зміни у співвідношенні між основними галузями сільськогосподарського виробництва були незначними. Якщо в 2000 році питома вага галузі рослинництва у загальній вартості валової продукції складала 78,1 відсотків, то в 2016 році – 79,0 відсотків. Аналогічними були структурні зміни в розвитку галузі тваринництва. Протягом 2000–2016 років питома вага цієї галузі у вартості валової продукції знизилася з 21,9 до 21,0 відсотків. Однак у розрізі економічних змін країни ці зміни були значно активнішими. Зокрема, в Північному регіоні питома вага галузі рослинництва протягом 2000–2016 років зросла з 69,1 до 79,2 відсотків, а в Південному – з 85,8 до 93,0 відсотків. Водночас у Західному регіоні вона знизилася з 76,9 до 74,3 відсотків. Звичайно ж, зміни в питомій вазі галузі тваринництва були аналогічними.

Слід зазначити, що розвиток галузі тваринництва був недостатнім у всіх економічних районах країни. Однак особливо небезпечним для економічної безпеки країни упродовж 2000–2016 років він був у Південному та Східному економічних районах. Але навіть в Центральному районі, для якого характерний найвищий показник питомої ваги тваринництва у структурі продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах, він не сприяє підвищенню рівня продовольчої та національної безпеки.

Одним з важливих показників результатів економічної поведінки сільськогосподарських підприємств у регіонах є їхні розміри, оскільки вони регулюються організаційними заходами з їхнього боку, а не певними державними нормативно-правовими актами. Підприємства самі вирішують питання формування власних розмірів через заходи із самоорганізації, злиття та поглинання.

У 2016 році середньостатистичне сільськогосподарське підприємство країни виробляло 3,04 млн. грн. валової продукції у постійних цінах 2010 року. При цьому найбільші за розмірами сільськогосподарські підприємства сформувалися у Північному економічному районі, а найменші – у Південному (5,20 і 1,56 млн. грн. відповідно). Така значна різниця в цьому показнику видається нелогічною, оскільки в радянські роки в степах України функціонували значно більші підприємства порівняно з іншими регіонами. Більш ніж трикратна різниця в показниках розмірів підприємств за обсягом виробництва валової продукції стала, вочевидь, результатом докорінних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі їх функціонування.

Порівняння розмірів сільськогосподарських підприємств у різних економічних районах за показником розміру сільськогосподарських угідь, що припадає в середньому на одне господарство, показує, що в цій сфері міжрегіональні відмінності менш помітні. Якщо в Північному економічному районі цей показник у 2016 році склав 661 га, то в Південному – 285 га, тобто в 2,3 разів менше. Однак відмінності у величині таких показників, як розміри сільськогосподарських підприємств, середня кількість найманих працівників, кількість поголів'я великої рогатої худоби та свиней, значно більші. На основі цього можна зробити висновок про те, що велика різниця

в розмірах сільськогосподарських підприємств в економічних районах склалася не під впливом відмінностей у продуктивності полів і ферм, а під впливом певного кола чинників середовища, насамперед зовнішнього. Основним серед цих чинників, на нашу думку, є наявність на території Північного економічного району найбільшого за чисельністю міста країни – її столиці.

Мешканці Києва мають значно вищий рівень доходів порівняно з жителями інших регіонів країни. Так, у квітні 2017 року середня заробітна плата складала 10 788 грн., що в 1,6 разів більше від середнього показника по країні, а порівняно з Чернівецькою та Тернопільською областями більше, ніж удвічі.

Відмінності в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств у регіонах країни завжди були в минулому і будуть в майбутньому. Важливо, щоб вони не суперечили об'єктивним закономірностям розвитку АПК і всієї національної економіки.

Це дає змогу киянам краще харчуватися, ніж жителі інших регіонів. Але навіть за дотримання жителями міста середніх по країні норм споживання продуктів харчування м. Київ є найкрупнішим їх споживачем. Згідно з даними Головного управління статистики у м. Києві у 2015 році споживання продуктів харчування в домогосподарствах (в перерахунку на первинний продукт) у середньому за місяць з розрахунку на одну особу мало такі показники: м'яса і м'ясопродуктів – 5,5 кг; молока і молочних продуктів – 22,2 кг; яєць – 22 штуки; риби і рибопродуктів – 1,4 кг; цукру – 2,5 кг; олії та інших рослинних жирів – 1,5 кг; картоплі – 4,5 кг; овочів та баштанних – 8,5 кг; фруктів, ягід, горіхів та винограду – 5,0 кг; хліба і хлібопродуктів – 6,8 кг. У табл. 1 проведено порівняння обсягів річного споживання продуктів харчування з можливостями їх постачання в місто сільськогосподарськими підприємствами Північного економічного району.

Проведені розрахунки показали, що сільськогосподарські підприємства Північного економічного району в принципі здатні забезпечити продовольчі потреби жителів м. Києва в таких видах продуктів харчування, як м'ясо і м'ясопродукти, яйця, картопля, хліб і хлібні продукти, цукор. Однак при цьому слід враховувати, що значну частину продовольчих потреб міста забезпечують виробники – власники особистих селянських господарств, а також той факт, що на території Київської області розміщені й інші великі та малі міста, які також мають свої продовольчі потреби.

Крім того, міські жителі займають значну питому вагу у структурі населення в інших областях Північного економічного району. Однак дані табл. 1 засвідчують наявність передумов для забезпечення продовольчих потреб саме

м. Києва. Адже сільськогосподарські підприємства інших економічних районів також безпосередньо причетні до цього процесу.

Наявність на території Північного економічного району такого крупного міста, як Київ, у якому поступово формуються європейський стиль життя і структура споживчого попиту, має значний вплив на розвиток та економічну поведінку розміщених на його території сільськогосподарських підприємств. Але водночас сільськогосподарські підприємства регіону беруть надзвичайно обмежену участь в забезпеченні жителів Києва овочами та баштанними, а також фруктами і ягодами. Певною мірою такий висновок стосується і молока та молочних продуктів.

Узагальнюючи результати аналізу статистичних даних, можна зробити висновок, що економічна поведінка сільськогосподарських підприємств Північного економічного району дещо відрізняється від їх поведінки в інших регіонах країни. Однак певні її ознаки характерні також і для нього.

Згідно з положеннями економічної теорії для сільськогосподарського виробництва надзвичайно велике значення має близькість до великих міських центрів. Вона має безпосередній вплив на рівень його інтенсивності та структуру виробництва. Аналіз даних вітчизняної статистики свідчить про те, що цей вплив не є достатнім для переорієнтації діяльності сільськогосподарських підприємств на задоволення потреб вітчизняного споживача навіть на прикладі наймогутнішого вітчизняного споживача продуктів харчування – м. Києва. Розміщені поруч з містом сільськогосподарські підприємства не готові змінювати свою економічну поведінку таким чином, щоб вона дала змогу комплексно забезпечувати весь спектр продовольчих потреб міста.

Слід зазначити, що, відповідно до економічної теорії, великими потенційними можливостями щодо впливу на економічну поведінку сільськогосподарських підприємств повинні володіти не лише столиці, але й інші великі за розмірами міста. Задля проведення відповідного статистичного групування було відібрано міста з чисельністю жителів понад 0,5 млн. осіб. Це такі міста, як Київ, Харків (1,5 млн. осіб), Запоріжжя (766 тис. осіб), Дніпро (993 тис. осіб), Одеса (1 017 тис. осіб), Львів (729 тис. осіб) та Кривий Ріг (652 тис. осіб). Вони розміщені в шести адміністративних областях країни.

Встановлено, що в першій групі областей, в яких розміщені великі міста з чисельністю жителів понад 0,5 млн. осіб, середній обсяг виробництва валової продукції сільського господарства у постійних цінах 2010 року з розрахунку на одне сільськогосподарське підприємство

Таблиця 1

Порівняння обсягів споживання продуктів харчування мешканцями м. Києва та можливостей його забезпечення сільськогосподарськими підприємствами Північного економічного району, 2016 рік

Вид продукту	Фактичне споживання на 1 особу за 2015 рік, кг	Річний обсяг споживання, тис. т	Обсяг виробництва в с/г підприємствах Північного економічного району
М'ясо і м'ясопродукти	66	264	271
Молоко і молочні продукти	266	1 064	719
Яйця, млн. штук	264	1 056	2 664
Картопля	54	216	241
Овочі та баштанні	102	408	81
Фрукти і ягоди	60	240	9
Хліб і хлібні продукти	82	328	11 915
Цукор	30	120	315

Джерело: власні розрахунки автора

складав 1,95 млн. грн., а в другій групі, в якій таких міст немає, цей показник складав 3,61 млн. грн., що в 1,9 разів більше. Якщо питома вага продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах першої групи складала 20,0 відсотків, то в другій – 22,4 відсотків. Це означає, що наявність великих міст на території певної адміністративної області не мала помітного впливу на розмір і структуру сільськогосподарського виробництва.

Важливим показником, який характеризує економічну поведінку сільськогосподарських підприємств, є обсяг виробництва валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь. Виявляється, що цей показник в неурбанізованих регіонах в 1,7 разів вищий порівняно з урбанізованими. Це також суперечить основним теоретичним постулатам економічної науки, але це базується на офіційних даних вітчизняної статистики. Крім того, слід зазначити, що в неурбанізованих регіонах також вищі показники площі сільськогосподарських угідь та кількості найманих працівників з розрахунку на одне сільськогосподарське підприємство.

Висновки. Рівень урбанізації того чи іншого регіону, який неодмінно повинен виступати чи не основним чинником економічної поведінки сільськогосподарських підприємств, насправді таким не є. Пояснення цього вітчизняному феномена вбачаємо в надзвичайно низькому рівні купівельної спроможності домогосподарств (насамперед, міських), оскільки саме вони є основними покупцями агропродовольчих товарів. Додаткові труднощі виникають також у зв'язку з тим, що навіть цей невисокий рівень

доходів домогосподарств не відзначається стабільністю, що породжує нестійкий характер попиту на більшу частину агропродовольчих товарів. Важливим дестимулятором активності населення в підтриманні й нарощуванні доходів виступає вкрай невдала урядова політика в цій сфері, яка зводиться не до забезпечення необхідного рівня мінімальної заробітної плати як основи системи грошових доходів, а до розвитку програм надання житлово-комунальних субсидій та підтримки малозабезпечених родин.

В таких умовах сільськогосподарські товаровиробники змушені розвивати лише ті сфери, які орієнтовані на внутрішній ринок, які забезпечують більш-менш стабільні можливості отримання прибутків. Але основні зусилля й інвестиції навіть у високоурбанізованих регіонах сільськогосподарські підприємства спрямовують на розвиток експортоорієнтованих виробництв.

Міжрегіональні відмінності в доходах домогосподарств не можна вважати єдиним чинником. Крім нього, діють й інші чинники. Підтвердженням цього є наявність значних відмінностей в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств в інших, крім Північного та Південного, регіонах. Серед цих чинників варто відзначити такі, як місцеві традиції сільськогосподарського підприємництва, історичні особливості структури сільськогосподарського виробництва, відмінності між регіонами щодо наявності підприємців-лідерів, а також розвиток крупних підприємств агропродовольчої та неагропродовольчої сфер, які значну частину своїх ресурсів інвестують у розвиток сільського господарства.

Список використаних джерел:

1. Верещагин А.А. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов в условиях олигополистической структуры рынка : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.А. Верещагин. – Ярославль, 2010.
2. Войнаренко М.П. Фактор економічної поведінки у діяльності підприємств / М.П.Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 61–65.
3. Войтко В.В. Управління поведінкою організації (на прикладі промислових підприємств) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В.В. Войтко. – Х., 2004.
4. Грачева Т.А. Поведение экономического субъекта в условиях становления рыночных институтов : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т.А. Грачева. – М., 2005.
5. Капленко Г.В. Формування економічної поведінки підприємств : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Г.В. Капленко ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2005.
6. Карачина Н.П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... докт. экон. наук / Н.П. Карачина. – Львів, 2012.
7. Кудінова А.В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції / А.В. Кудінова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 104–111.
8. Лозовик Ю.М. Стратегічна поведінка підприємства на олігополістичному ринку (на прикладі українських підприємств – виробників мінеральних добрив) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ю.М. Лозовик ; ДВНЗ «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2008.

Анотація. В статті проведено аналіз різних в економічному поведінці сільськогосподарських підприємств різних економічних районів України. Сформована система його показників. Виявлені різниця в динаміці виробництва валової продукції, галузевій структурі і розмірах сільськогосподарських підприємств. Визначені основні фактори, які викликали існуючі різниця.

Ключевые слова: економічне поведіння, сільськогосподарські підприємства, галузева структура, розміри підприємств, доходи домогосподарств.

Summary. The article analyzes the differences in economic behavior of agricultural enterprises of various economic regions of Ukraine. A system of its indicators has been formed. The differences in the dynamics of production of gross output, branch structure and sizes of agricultural enterprises are revealed. The main factors that caused the existing differences are determined.

Key words: economic behavior, agricultural enterprises, branch structure, size of enterprises, household incomes.

Погореленко Н. П.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*
Погореленко В. В.
*магістр
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Pohorelenko N. P.
*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Banking department
Kharkiv Educational and Scientific Institute
SHEE "University of Banking"*
Pohorelenko V. V.
*Master of Banking department
Finance and Economics Faculty
Kharkiv Educational and Scientific Institute
SHEE "University of Banking"*

ДІАГНОСТИКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

DIAGNOSTICS OF MACROECONOMIC INDICATORS OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE FINANCIAL STABILITY

Анотація. В роботі проводиться аналіз макроекономічних та пруденційних показників, які визначають основні тенденції розвитку банківської системи України. Визначаються ключові причини повільного виходу з банківської кризи та, відповідно, забезпечення фінансової стабільності. Узагальнюються рекомендації щодо забезпечення довіри до банків з боку вкладників. Розглядаються особливості регуляторної діяльності НБУ в частині забезпечення фінансової стабільності з урахуванням поточної ситуації на банківському ринку.

Ключові слова: банківська система, макроекономічні показники, стабільність, капітал, активи, пасиви, прибуток, рентабельність.

Вступ та постановка проблеми. Зростаюча взаємозалежність світових фінансових ринків вимагає розробки ефективних методів моніторингу фінансової стабільності держав, регіонів та окремих фінансових інститутів з метою своєчасного відстеження моменту можливого настання фінансової кризи, здійснення ефективних заходів для виходу з неї та прийняття рішень щодо стратегії подальшого розвитку.

Банківська система є найбільш розвиненим сегментом фінансового ринку, який забезпечує кредитними ресурсами потреби економічних суб'єктів. Тому дослідження передумов забезпечення фінансової стабільності України є актуальним та доцільним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та іноземній науковій літературі значна увага приділяється проблематиці, пов'язаній з дослідженнями поняття фінансової стабільності банківської системи та її ключових елементів. Зокрема, вивченням та аналізом цього явища в різні часи займалися такі зарубіжні науковці, як Дж.Ф. Сінкі, Е.Дж. Долан, Р.Л. Міллер, Р.Дж. Кемпбелл, П.С. Роуз, Дж.К. Ван Хорн. Ними обґрунтовані теоретичні задачі фінансової стабільності загалом та в розрізі елементів банківської системи зокрема.

Зазначеним питанням приділили свою увагу й вітчизняні дослідники і вчені, такі як, наприклад, Р.І. Шиллер, М.І. Савлук, В.П. Пантелєєв, С.П. Халява, В.В. Вітлінський,

Н.М. Шелудько, Л.А. Клюско, С.А. Святко, А.М. Мороз, Л.Ю. Петриченко.

Незважаючи на чималу кількість різноманітних публікацій з проблематики щодо фінансової стабільності загалом, сьогодні у вітчизняній економічній літературі проблеми діагностики макроекономічних показників фінансової стабільності банківської системи України залишаються малодослідженими, а тому виникає потреба в їхньому подальшому розгляді та більш ґрунтовному осмисленні.

Метою статті є аналіз макроекономічних та пруденційних показників, які визначають тенденції розвитку банківської системи України, визначення ключових причин повільного виходу з банківської кризи, а також узагальнення рекомендацій щодо забезпечення довіри до банків з боку вкладників та особливостей регуляторної політики НБУ щодо забезпечення фінансової стабільності.

Результати дослідження. В умовах складної економічної та політичної ситуації в країні, погіршення ринкових очікувань та різкого зменшення схильності до заощаджень (банківська система за 2014 рік втратила третину депозитної бази) увага Національного банку спрямовувалася на підтримку стабільної роботи банків, сприяння безперервному здійсненню платежів та вчасному виконанню банками зобов'язань перед вкладниками.

З цією метою НБУ підтримував ліквідність банків, сконцентрувавши свої зусилля на найбільш прозорих та зрозумілих стандартних інструментах рефінансування банків.

НБУ продовжив посилювати жорсткість монетарної політики у 2015 році та змінив операційні підходи до її проведення, зокрема:

- з 6 лютого 2015 року підвищив облікову ставку на 5.5 в. п., а саме до 19,5% річних, а з 4 березня 2015 року – до 30,0%, а також відкоригував ставки за своїми активними та пасивними операціями;

- розширив спектр мобілізаційних інструментів через відновлення з 11 лютого 2015 року проведення операцій із двостороннього котирування державних цінних паперів;

- скасував практику проведення щоденних валютних аукціонів та оголошення індикативного курсу гривні.

Кредитна активність банківських установ впродовж 2016 року залишалася низькою, що обумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників та високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку, що змушує банківські установи більш прискіпливо ставитись до фінансового стану потенційних позичальників або й взагалі призупинити на деякий час кредитування.

Питома вага капіталу банківських установ є досить низькою у відношенні до ВВП України упродовж 2008–2016 років (рис. 1).

Обсяг власного капіталу банків з початку 2016 року зменшився на 44 310 млн. грн. Адекватність регулятивного капіталу станом на 1 січня 2016 року є вищою за граничне встановлення мінімуму та складає 12,74%. Отже, рівень капіталу банків в Україні є достатнім як для фінансування кредитних потреб економічних суб'єктів, так і для виконання банківськими установами захисної функції з метою страхування ризиків власників депозитних рахунків.

Зіставлення показників ВВП та банківського капіталу в Україні дало змогу встановити, що капітал банківської системи складає лише незначну частину від ВВП країни, але ця частина поступово збільшувалася в період 2008 – на початку 2015 років, а за рахунок значної ліквідації бан-

ків протягом 2014 року спостерігалось зменшення цього показника майже до рівня 2010 року.

Таким чином, із 2008 року до початку 2015 року частка банківського капіталу у ВВП знизилася на 3,1% в абсолютному вираженні. Тобто вітчизняна банківська система демонструвала до 2014 року тенденцію до розширення обсягів капіталу своїх учасників та перманентно підвищувала свою роль та значимість для економічної стабільності та фінансової безпеки країни.

Існує визначений мінімум адекватності капіталу, якого мають дотримуватись усі банки в Україні. Сьогодні мінімум цього показника зафіксовано на позначці в 10%, а в період з 2008 до початку 2016 років цей норматив загалом у банківській системі жодного разу не було порушено, що позитивно характеризує діяльність вітчизняних банків (рис. 2).

З 2008 до 2010 роки достатність (адекватність) регулятивного капіталу банків поступово зростала. Темп приросту у 2009 році склав 29%, але у 2010 році він сповільнився і склав лише 15,2%, тобто зменшився майже вдвічі. Після 2010 року достатність капіталу банківської системи почала знижуватись. На кінець 2011 року його значення становило 18,9%, у 2012 році скоротилось на 4% від значення 2011 року – до 18,06%. Проте варто зауважити, що зменшення показника не привело до його падіння до мінімального рівня. Впродовж 2013 року норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу банків знову почав зростати. Проте з 2014 по 2016 роки темп приросту показника набув негативного значення (-14,6%) із збереженням тенденції до перевищення нормативного значення [23].

Додаткових коментарів потребує ситуація, пов'язана з перевищенням обсягу статутного капіталу над власним, яка мала місце у 2009–2012 роках та 2014 році (рис. 3) та яка пояснюється наявністю збитків та недосформованими резервами за активними операціями, що в кінцевому результаті привело до необхідності збільшення статутних капіталів власниками для дотримання вимог нормативів НБУ; незначна стабілізація банківської системи за наслідками п'яти років кризи відбулася лише у 2013 році.

Протягом 2015 року 8 банківських установ збільшили статутний капітал на загальну суму 7,44 млрд. грн., з них

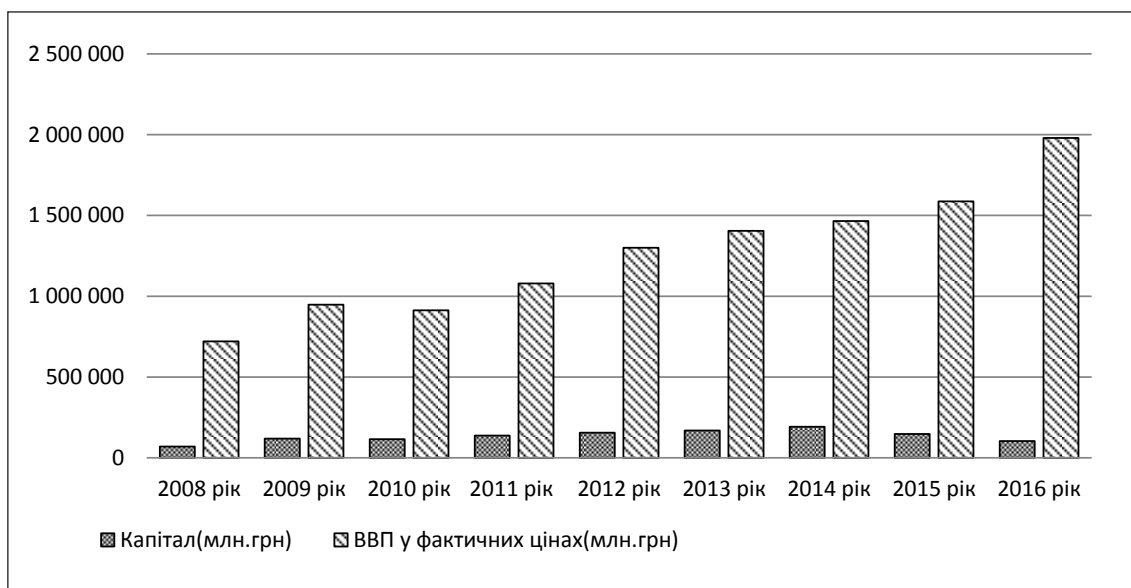


Рис. 1. Динаміка ВВП та капіталу банків в Україні, млн. грн.

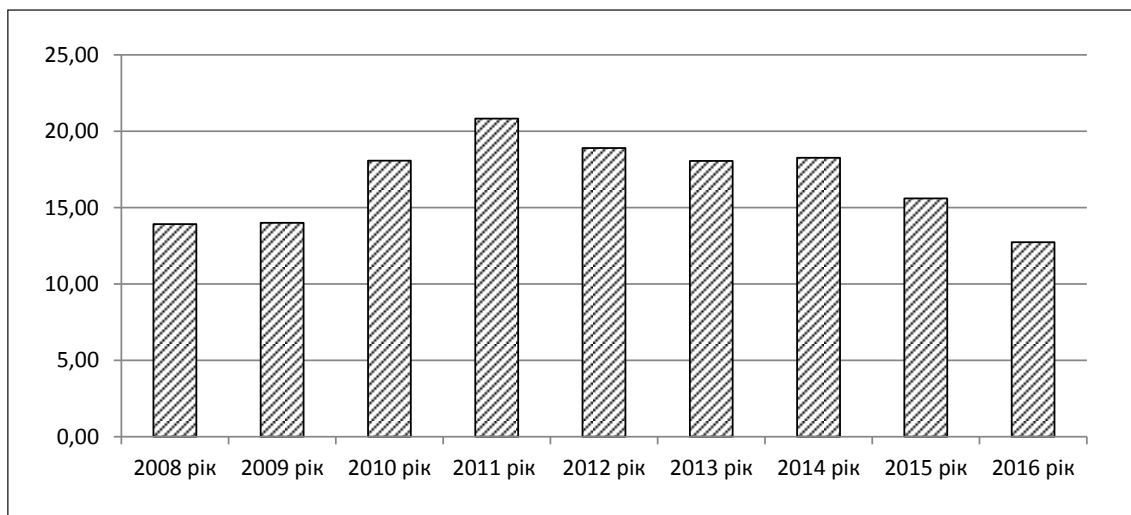


Рис. 2. Достатність регулятивного капіталу банків, (H2), %

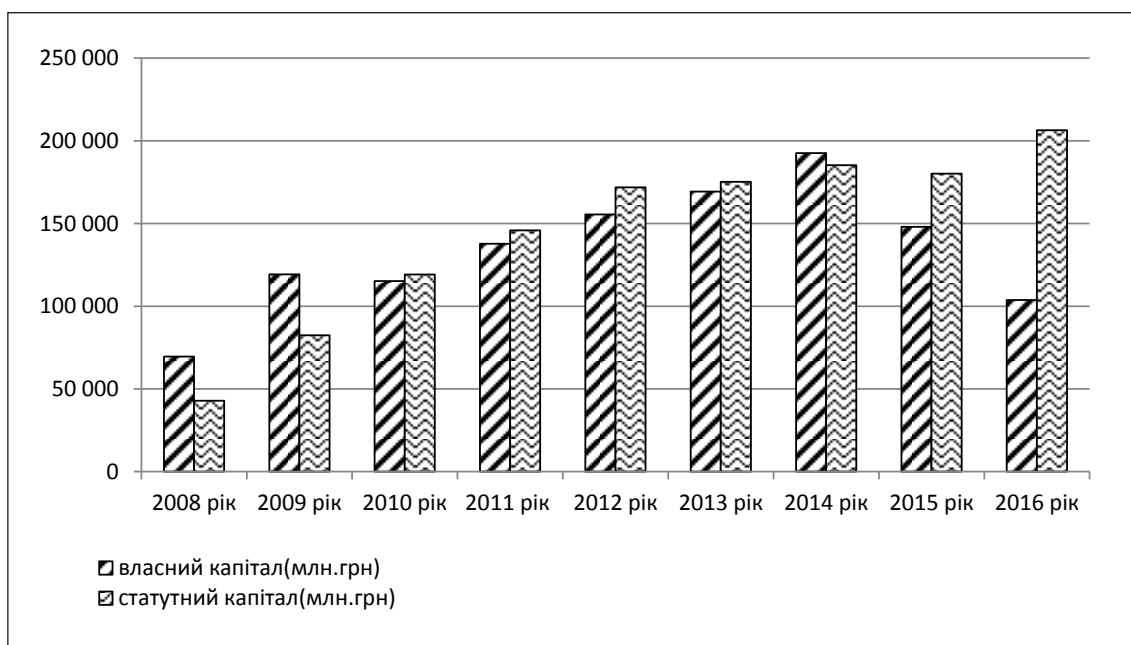


Рис. 3. Динаміка власного та статутного капіталів банків

2 банківські установи належать до I групи, 2 – до II групи, 4 – до III групи.

За підсумками I кварталу 2015 року чисті активи банківської системи України збільшилися на 9,39% (123 630 млн. грн.), а станом на 1 квітня 2015 року вони складають 1 440,48 млрд. грн. Варто відзначити, що, незважаючи на ліквідацію ряду проблемних банківських установ та значний відтік клієнтських коштів, зростання активів відбувалось внаслідок стрімкої девальвації національної валюти, що також відобразилось на суттєвому збільшенні залишків валютних активів. Причинами вилучення строкового ресурсу з боку суб'єктів господарської діяльності є обмеженість доступу до кредитних ресурсів з огляду також на зростання вартості кредитного ресурсу. Таким чином, підприємства змушені вилучати власні депозити для фінансування поточної діяльності. При цьому значна кількість підприємств втратила власні

кошти внаслідок введення до банківських установ тимчасової адміністрації та подальшої ліквідації.

У випадку з фізичними особами вилучення строкових депозитів відбувалось на фоні зниження реальних доходів населення за одночасного підвищення рівня інфляції, що приводить до підвищення витрат на споживання, а також прагнення громадян зафіксувати власні заощадження шляхом конвертації їх в іноземну валюту.

Якісна оцінка функціонування банківської системи передбачає аналіз виконання банками нормативу адекватності регулятивного капіталу. Норматив адекватності регулятивного капіталу є одним з основних економічних нормативів банківської діяльності, що базується на положеннях «Базель I», «Базель II» та «Базель III». Чим вищим буде значення показника адекватності капіталу, тим більшою вважатиметься частка ризику, яку беруть на себе власники банку.

За даними рис. 4 можна констатувати позитивну динаміку обсягів депозитної бази за аналізований період зі зниженням частки приросту (з 25,7% у 2009 році до 2% у 2014 році, окрім 2015 року, що демонструє зростання частки приросту з 14% до 18%).

При цьому спостерігаємо, що частка депозитів фізичних осіб перевищує частку юридичних осіб.

За аналізований період частка депозитів фізичних осіб на вимогу завжди менша за частку строкових депозитів (від 18% до 25%), водночас частка строкових депозитів юридичних осіб менша за частку депозитів на вимогу (від 41% до 49%), що ілюструє рис. 5.

Період 2008–2011 років характеризувався поступовим зростанням частки депозитів у структурі пасивів, що пояснювалося зниженням доступу на зовнішні фінансові ринки, стабілізацією економічних процесів.

За період 2012–2016 років частка депозитів у пасивах банків коливається на рівні 53–55%. Це пояснюється зростанням частки субординованих зобов'язань як боргової, так і депозитної якості.

Загалом аналіз структури пасивів свідчить про те, що домінуючу роль тут відіграють депозитні ресурси, а на другому місці знаходяться міжбанківські кредити.

Структура активів банків України наведена на рис. 6.

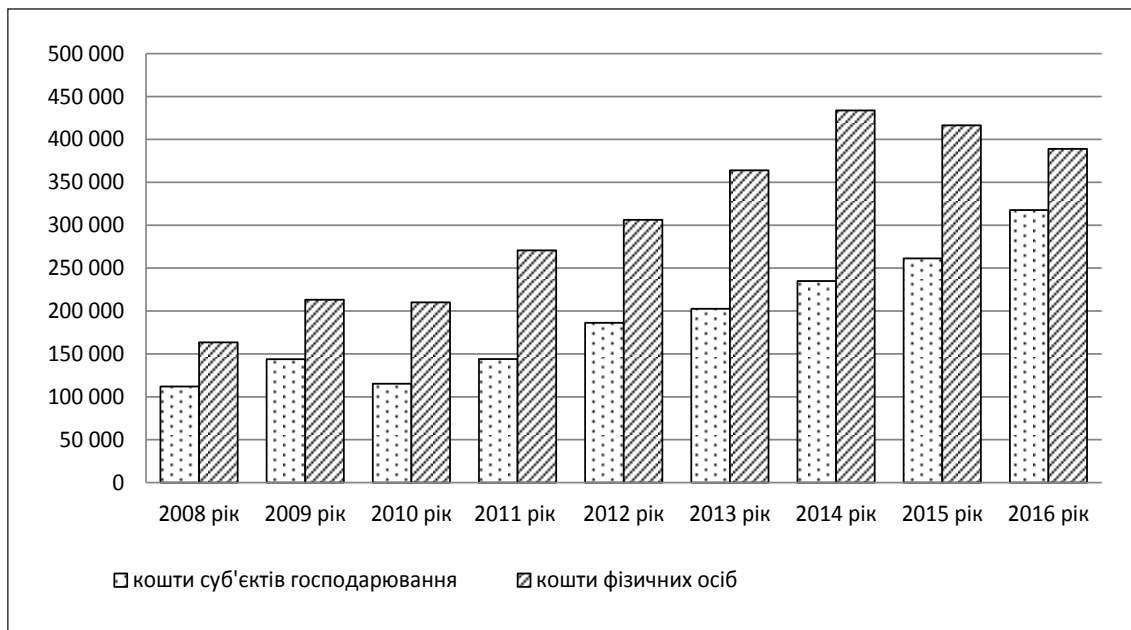


Рис. 4. Динаміка депозитів банків у розрізі вкладників, тис. грн.

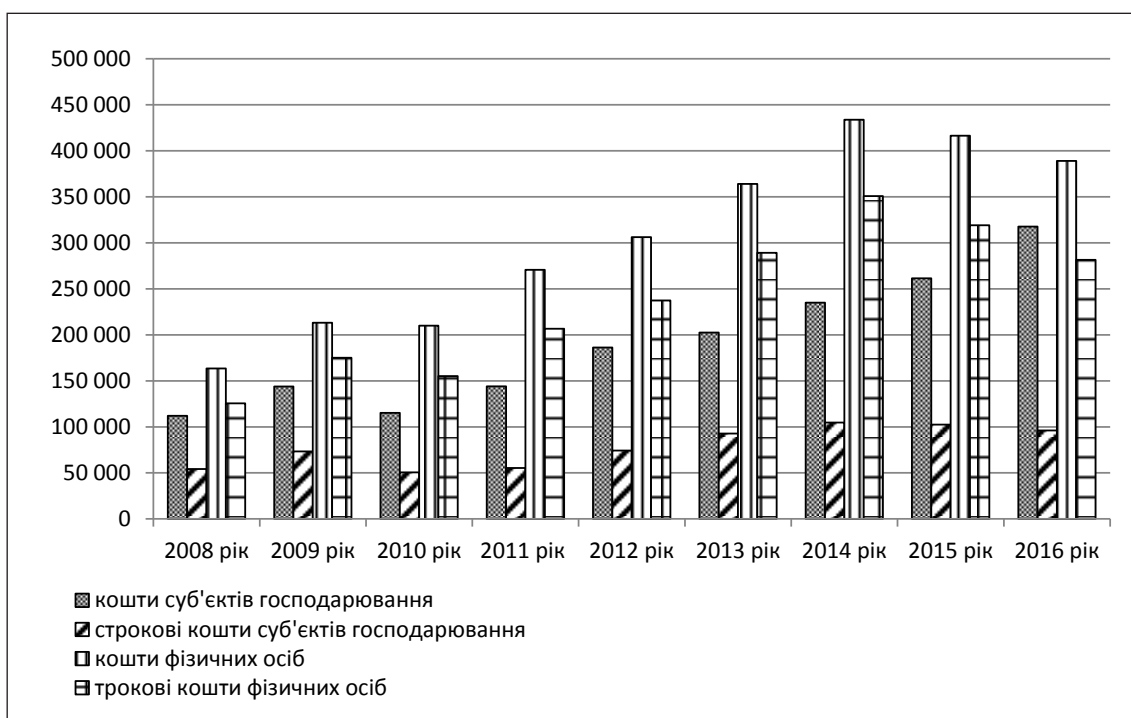


Рис. 5. Динаміка депозитів банків у розрізі вкладників та строків залучення, тис. грн.

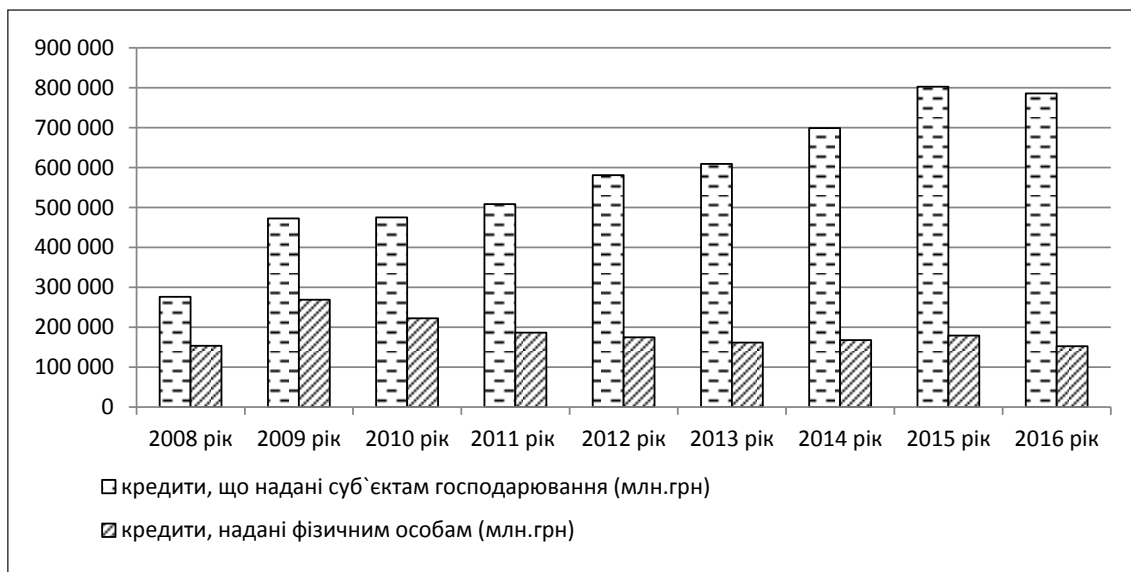


Рис. 6. Структура активів банківських установ, %

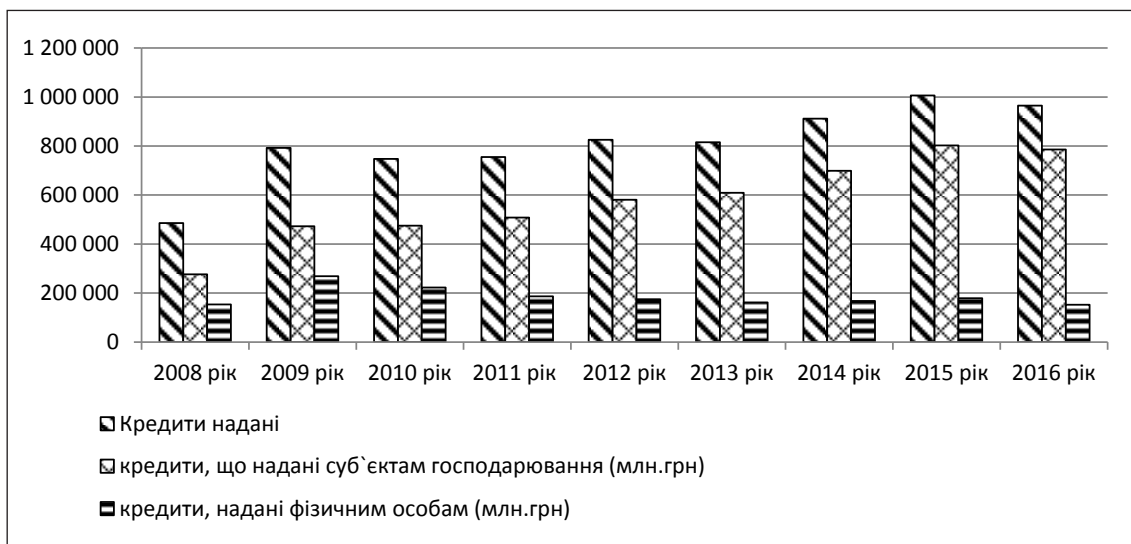


Рис. 7. Динаміка кредитів банків у розрізі вкладників

У кредитній політиці банківських установ спостерігається надання переваги кредитуванню юридичних осіб.

Динаміка в обсягах активів, що спрямовуються на кредитування юридичних осіб, є незначною, а саме 49,75% до 57,9%. Водночас майже удвічі знизився обсяг кредитування фізичних осіб (18,76–26,57% за період 2009–2011 років, 11,07–11,85% упродовж 2012–2014 років), що пов'язано з суттєвою часткою проблемних кредитів населення у портфелях банків у кризовий період (рис. 7).

Кредитна активність банківських установ впродовж поточного року залишалася низькою, що обумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників та високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку, що змушує банківські установи більш прискіпливо ставитись до фінансового стану потенційних позичальників або й взагалі призупинити на деякий час кредитування.

Дані рис. 8 ілюструють співвідношення частки сформованих банками резервів та частки проблемних кредитів

за офіційною інформацією НБУ. Хотілось би відзначити, що статистика регулятора неповною мірою відображає стан неякісних кредитів у балансах банківських установ, що підтверджується не лише обсягом збитків, представлених у фінансовій звітності банків, але й даними МВФ, на що він вказував неодноразово.

Діяльність банківського сектору була збитковою. За 2015 рік збиток банківського сектору становив 66,6 млрд. грн. (за 2014 рік збиток склав 52,966 млрд. грн.). Від'ємний фінансовий результат діяльності банків переважно було сформовано банками I групи, що кредитували масштабні проекти та понесли значні втрати від окупації АР Крим та ситуації на сході України (табл. 1).

Співвідношення витрат банків до їхніх доходів станом на початок 2016 року становило 118,72% (порівняно зі 133,43% у 2015 році), рентабельність активів – «мінус» 2,48% («мінус» 5,48% у 2015 році), рентабельність капіталу – «мінус» 26,56% («мінус» 51,91% у 2015 році).



Рис. 8. Обсяг сформованих резервів та проблемних кредитів у портфелях банків

Таблиця 1
Концентрація доходів, витрат та результату діяльності банків

Доходи		Витрати		Результат діяльності	
млрд. грн.		млрд. грн.		млрд. грн.	
2016	2015	2016	2015	2016	2015
42 798	210 201	263 167	50 809	-8,011	-66,6

Динаміка зміни показника рентабельності активів банків України у період 2008–2016 років наведена на рис. 9.

Динаміку рентабельності банківських активів (ROA) можна було б вважати відносно стабільною, якби не різке стрибкоподібне зниження досліджуваного показника у 2009 році та 2016 році.

Незважаючи на позитивні зрушення, показники рентабельності активів банківської системи до 2012 року включно продовжують залишатись від'ємними, тобто банки України здебільшого працюють збитково.

У 2013 році завдяки абсолютному зростанню на 1,21% показник рентабельності активів банків нарешті набуває додатного значення, проте уже у 2014 році тенденція показника знову змінилась у бік зниження його значення.

У 2015 році він знову був від'ємним і приблизно сягнув рівня 2010 року.

Аналіз звітних даних по банківській системі дає змогу визначити основні тенденції її розвитку, які формують основні загрози:

- вплив залучених коштів, перш за все вкладів населення;
- скорочення ресурсної бази банків;
- погіршення якості кредитного портфеля;
- зростання банківських витрат на формування страхових резервів;
- збитковість банківської системи;
- низькі темпи капіталізації;

– зростання рівня доларизації активів і пасивів банківських установ.

Однією з ключових причин повільного виходу з банківської кризи та, відповідно, забезпечення стабільності, є недовіра клієнтів до банківської системи загалом, зокрема:

- недовіра до банків з боку вкладників;
- недовіра до Національного банку, викликана непрозорістю його діяльності.

Серед напрямів підвищення довіри клієнтів до банків слід виділити такі.

1) Створення умов для курсової стабілізації національної грошової одиниці. Інструментами НБУ щодо впливу на валютний курс гривні є:

- встановлення норми обов'язкового продажу валюти експортерами;
- щоденні ліміти зняття гривневої та валютної готівки з рахунків банків;
- ліміти купівлі готівкової валюти фізичними особами тощо.

Проте найбільш важливою для формування валютного курсу залишається динаміка міжнародних резервів.

Станом на 1 січня 2017 року міжнародні резерви України склали 15,45 млрд. дол. США. Це перевищує вартість імпорту країни за 3 місяці, що є прийнятним значенням з точки зору світової практики.

Продовження співпраці з міжнародними донорами (передусім, МВФ) є ключовим фактором збереження фінансової стабільності. Воно дасть змогу фінансувати дефіцит поточного рахунку в найближчій перспективі та поновити доступ на міжнародні ринки приватного капіталу в майбутньому.

2) Зростання банківського капіталу шляхом збільшення статутних фондів згідно з планами рекапіталізації, затвердженими НБУ.

3) Безумовне та своєчасне відшкодування вкладів у проблемних банках за рахунок Фонду гарантування вкла-

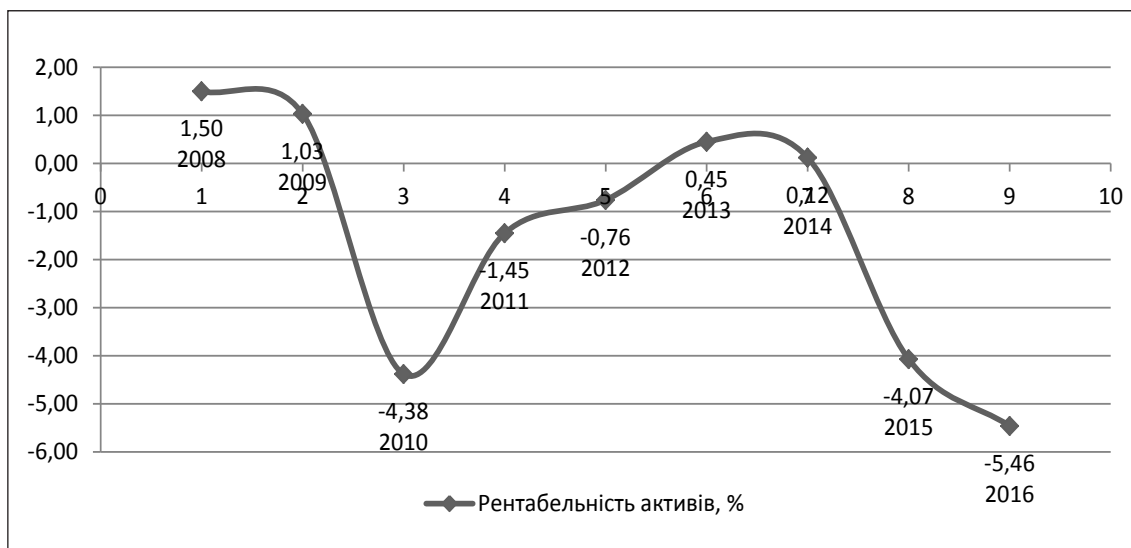


Рис. 9. Рентабельність активів банків України, %

дів фізичних осіб в межах законодавчо затвердженого ліміту.

4) Безумовне дотримання нормативів НБУ, що регулюють діяльність комерційних банків.

5) Продовження реалістичного діагностичного обстеження невеликих банків щодо відображення ними реальної якості кредитного портфеля, кредитних ризиків та рівня проблемних кредитів.

6) Завершення процесу очищення банківської системи від проблемних банків, що дасть змогу перейти до наступного етапу її реформування – забезпечення стабільності.

Очищення банківської системи від проблемних банків, незважаючи на їх розмір, надсилає наявним та потенційним клієнтам і вкладникам сигнал про серйозність намірів регулятора оптимізувати та зміцнити банківську систему, організувати її роботу на нових, значно більш прозорих принципах.

Цьому питанню було приділено значну увагу НБУ в оприлюдненому ним у грудні 2016 року Звіті про фінансову стабільність, в якому як ключові напрями подальшої роботи відзначено, що необхідно провести низку заходів, які сприятимуть передаванню монетарних імпульсів до реального сектору економіки, здійснюючи таким чином вагомий внесок у забезпечення стійкого економічного зростання. Серед них слід відзначити такі:

1) нові правила оцінки кредитних ризиків з початку 2017 року (Постанова «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30 червня 2016 року № 351);

2) розробка концепції гармонізації нормативної бази до рекомендацій Базельського комітету та директив ЄС;

3) вдосконалення системи макропруденційного регулювання (здійснення нагляду не лише за окремими фінан-

совими установами, але й за системою загалом); важлива складова – внутрішня трансформація НБУ та акцент на реінжинірингу регуляторних процесів НБУ, в рамках якого відбувся перехід до банківського нагляду на основі кластеризації за допомогою групування для цілей нагляду банків зі схожими бізнес-моделями (їх прозорість та ризиковість), профілями ризиків, за характером здійснюваних операцій або іншими ознаками;

4) визнання реальної якості кредитного портфеля та формування необхідних резервів;

5) підвищення стандартів ризик-менеджменту та звітності;

6) вчасне та в повному обсязі виконання затверджених планів капіталізації, програм реструктуризації, програм зі зменшення кредитування пов'язаних осіб;

7) прийняття низки законів, що мінімізують втрати банків та дадуть змогу завершити перезавантаження системи.

Висновки. Відновлення повномасштабного функціонування банківського ринку відбувається повільними темпами. Тому перш за все до умов стабільності банківської системи, що формуються у зовнішньому середовищі, належить макроекономічна стабільність.

Стабілізація банківської системи значною мірою може бути досягнута за рахунок схильності базових економічних суб'єктів до заощаджень, мінімізації ризиків, орієнтації на інвестування в цінні папери замість розширення кредитування, орієнтації на погашення власних боргів.

Забезпечення фінансової стабільності потребує системного підходу до всіх складових фінансової системи у їх взаємодії та під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, що, зрештою, й забезпечить реальне економічне зростання, так необхідне для позиціонування України на якісно новому рівні.

Список використаних джерел:

1. Статистичні дані Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
2. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=32236491.

Анотація. В роботі проводиться аналіз макроекономічних і пруденціальних показателів, які визначають основні тенденції розвитку банківської системи України. Визначаються ключові причини повільного виходу з банківської кризи і, відповідно, забезпечення фінансової стабільності. Обобщаються рекомендації по забезпеченню довіри до банків з боку вкладників. Розглядаються особливості регуляторної діяльності НБУ в частині забезпечення фінансової стабільності з урахуванням поточної ситуації на банківському ринку.

Ключові слова: банківська система, макроекономічні показателі, стабільність, капітал, активи, пасиви, прибуток, рентабельність.

Summary. The paper deals with the analysis of macroeconomic and prudential indicators, which determine the main tendencies of development of the banking system of Ukraine. The paper determines key reasons for slow exit from the banking crisis and, consequently, financial stability. The paper summarizes the recommendations to ensure confidence in the banks by depositors. The paper discusses the features of the regulatory activities of the NBU in terms of financial stability ensuring, given the current situation in the banking market.

Key words: banking system, macroeconomic performance, stability, capital, assets, liabilities, profit, profitability.

УДК 628.157

Пристемський О. С.
*кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Херсонського державного аграрного університету*

Prystemskiy O. S.
*Candidate of economics, Professor,
Professor the Department of accounting and taxation
Kherson State Agricultural University*

АНАЛІЗ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

ANALYSIS OF INDICATORS OF FINANCIAL SAFETY OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURE

Анотація. У статті розглянуто поняття індикаторів фінансової безпеки сільського господарства. Проаналізовано основні з них, а також наведено заходи підвищення рівня фінансової безпеки. Особливу увагу приділено аналізу фінансового результату до оподаткування, який характеризує не лише фінансову безпеку, але й ефективність господарської діяльності.

Ключові слова: індекс, інфляція, борг, сільське господарство, фінансова безпека.

Вступ та постановка проблеми. Динамічний розвиток економічної системи України, хоча і окреслений політико-економічними дисбалансами, спрямований на досягнення високого рівня конкурентоздатності та стабільності. Стан фінансової безпеки розвитку сільського господарства погіршується не лише макроекономічними факторами, які здійснюють, безумовно, вагомий вплив, але й галузевими чинниками, діяльність яких віддзеркалюється на її індикаторах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми фінансової безпеки сільського господарства присвячені праці багатьох як вітчизняних, так і закордонних науковців, а саме роботи О.С. Гудзя, В.А. Шинкара, К.Ф. Черкашиної, В.Я. Плаксієнка, Н.С. Танклевської, О.В. Белікова, К.В. Лозінської, О.Я. Стойко, Д.М. Черваньова, С.А. Власюка. Проблемам фінансової безпеки та забезпечення її ефективності на рівні держави присвячено низку статей та монографій. Проте аналіз робіт, опублікованих за результатами наукових розробок в цьому напрямі, доводить, що у вітчизняній науковій літературі бракує системного дослідження

окремих питань, присвячених цій тематиці, зокрема аналізу індикаторів фінансової безпеки розвитку сільського господарства, що буде зручним та доцільним для застосування в практиці вітчизняних бізнес-структур.

Метою статті є визначення та проведення аналізу індикаторів фінансової безпеки розвитку сільського господарства, їх вивчення та систематизація наукових поглядів.

Результати дослідження. Через особливості сільськогосподарського виробництва до головних індикаторів фінансової безпеки розвитку сільського господарства необхідно включити обсяг ВВП сільського господарства і його частку в загальному ВВП країни; виробництво валової продукції сільського господарства всіма категоріями господарств на 1 особу та на 100 га сільськогосподарських угідь; рівень рентабельності (збитковості) сільськогосподарської діяльності; обсяг та динаміку чистого прибутку та чистого доходу підприємств сільського господарства; ефективність сільськогосподарського виробництва; обсяг експорту сільськогосподарської продукції на 100 га с/г угідь; відношення експорту до ВВП с/г; обсяг дебіторської й поточної кредиторської заборгованості на 100 га с/г угідь;

фінансові показники діяльності підприємств сільського господарства, наприклад, частку простроченої кредитної заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів (по кредитах с/г); фінансові показники дебіторської заборгованості (коефіцієнт залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість, частку дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів, частку дебіторської заборгованості у балансі підприємств сільського господарства); фінансові коефіцієнти (фінансової залежності, фінансової стабільності, співвідношення залученого і власного капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), маневреності власних засобів, концентрації позикового капіталу, поточних та довгострокових зобов'язань).

Одним із головних показників фінансової безпеки розвитку сільського господарства сьогодні є стан ВВП сільського господарства та його частка у загальному ВВП країни. Багатотисячний досвід й природно-кліматичні умови України забезпечують високе значення сільського господарства у розвитку економічної системи країни. Із часу набуття незалежності частка ВВП сільського господарства у загальному ВВП країни змінювалась, але важливість забезпечення його фінансової безпеки залишалась актуальною [1]. Аналізуючи дані 2010–2014 рр., виявили, що частка ВВП сільського господарства охарактеризована тенденцією до збільшення на 2,8% (від 7,4% у базовому році до 10,2% у звітному році), а у 2012 р. виявили зниження показника відносно попереднього року на 0,4%, що загалом не вплинуло на загальну динаміку. Крім того, обсяг ВВП сільського господарства збільшився майже удвічі і становив 160,5 млрд. грн. У 2011 р. та 2014 рр. виявлено найбільше зростання цього індикатора відносно попереднього періоду (на 32,5% та 24,7% відповідно), а у 2012 р. його приріст становив 3,1% (або 3,3 млрд. грн.) [2].

Наступним базовим індикатором фінансової безпеки розвитку сільського господарства виступає стан виробництва валової продукції сільського господарства всіма категоріями господарств на 1 особу та на 100 га сільськогосподарських угідь. Встановлено, що за роки незалежності України стан цих показників мав зростаючу тенденцію. Так, на 1 особу у постійних цінах 2010 р. було вироблено валової продукції найбільше у 2014 р. (5 847 млн. грн.), що порівняно з 1990 р. збільшилось на 398 млн. грн., або на 7,3%, а відносно 2000 р. приріст був майже удвічі. Натомість зниженням показника характеризувались результати 2009 р. та 2012 р. відносно попереднього року (на 59 млн. грн., або 1,4%, та на 216 млн. грн., або 4,2% відповідно). Позитивною була динаміка виробництва валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь, обсяги якого у 2014 р. зросли відносно 1990 р. на 5,5%, або на 37,1 млн. грн. Найбільшим зростанням охарактеризовані результати показників 2008 р. та 2011 р.

Особливої уваги потребує аналіз фінансового результату до оподаткування, який характеризує не лише фінансову безпеку, але й ефективність господарської діяльності. Доцільно акцентувати увагу на тому, що у 2010–2014 рр. показники результативності значно погіршились, що викликано об'єктивними факторами, але функціонування підприємств сільського господарства виявило спроможність здійснювати ефективну діяльність навіть у складних фінансово-економічних та політичних умовах [2]. Виявлена тенденція не лише позитивно характеризує потенціал аграрного сектору, але й засвідчує високі можливості фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Динаміка фінансового результату до оподаткування за видами економічної діяльності виявила, що в Україні у 2011 р. були отримані найвищі

результати (122,2 млрд. грн.), а результати 2004 р. характеризувалися значним падінням до -517,3 млрд. грн. (або на 575,6 млрд. грн. відносно 2010 р.). Характерно, що у 2014 р. лише підприємства сільського господарства мали позитивний результат фінансового результату до оподаткування (20,3 млрд. грн.). Загальне зростання показника для підприємств сільського господарства становить 3 млрд. грн. (або 17,3%), але його найвище значення було зафіксовано у 2012 р. (26,8 млрд. грн.), а найнижче – у 2013 р. (15 млрд. грн.) [2].

Вагомим індикатором фінансової безпеки розвитку сільського господарства варто назвати рівень рентабельності (збитковості) діяльності, який найвище значення мав у 2011 р. – 26,4%, а за підсумками 2014 р. він становив 26,3%, тоді як його середній рівень у 2008–2014 рр. становив 18,9%.

Потребує уваги в контексті дослідження фінансової безпеки розвитку сільського господарства аналіз чистого доходу (виручки) й прибутку (збитку) від реалізації продукції сільського господарства [3]. Чистий дохід (виручка від реалізації) продукції сільського господарства також є показником фінансової безпеки розвитку сільського господарства, який у 2008–2014 рр. збільшувався від 48,7 млрд. грн. до 169,9 млрд. грн. протягом 2008–2014 рр. Встановлено, що більш ніж третину надходження цього показника забезпечують такі регіони, як Дніпропетровська (питома вага у середньому обсязі показника становить 15,6%), Київська (питома вага у середньому обсязі показника – 8,8%) та Полтавська (питома вага у середньому обсязі показника – 8,2%) області. Частка Закарпатської та Чернівецької областей є найменшою і становить 0,1% та 0,9% відповідно [2].

На здатність підприємств сільського господарства забезпечувати платоспроможність та фінансову безпеку впливає також прибуток (збиток) від реалізації продукції, який визначає обсяг, на який доходи перевищують витрати. Фінансова безпека розвитку сільського господарства має прямий кореляційний зв'язок із показниками економічної ефективності виробництва, які визначають перш за все стан фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів галузі. Тому особливої уваги потребує аналіз показників ефективності сільськогосподарського виробництва, оцінку традиційно здійснюють за показниками повної собівартості, чистого доходу (виручки) від реалізації та рентабельності (збитковості) виробництва за видами продукції [4].

Зниження собівартості виробництва будь-якого підприємства дає змогу збільшити прибутковість його діяльності і збільшити рентабельність. Зважаючи на виявлену позитивну динаміку показника для підприємств сільського господарства, варто зауважити, що вона викликана значною залежністю від об'єктивних факторів й негативно впливає на стан конкурентоздатності виробництва. Крім того, завдяки відповідній динаміці чистого доходу (виручки) від реалізації (більш ніж у два рази відносно базового періоду й на 38,4% відносно попереднього періоду) забезпечено зростання результативного показника ефективності сільськогосподарського виробництва.

Натомість динаміка ефективності сільськогосподарського виробництва залежно від виду продукції має свої особливості. Звернемо увагу на те, що продукція рослинництва порівняно з продукцією тваринництва має вище значення показників. Зокрема, у 2010–2014 рр. обсяг повної собівартості та чистого доходу (виручки) від реалізації збільшився у 2,4 рази порівняно з 2010 р. (до 101,2 млрд. грн. та 130,7 млрд. грн. відповідно). Рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва мав

найвище значення у 2011 р. і становив 32,3%, а у 2013 р. був найменшим (11,1%). Виробництво продукції тваринництва характеризується значно нижчим результатом. Так, повна собівартість у 2010–2014 рр. зростала, а у звітному році була на 58,2% (або на 10,3 млрд. грн.) вище, ніж у 2010 р., а також на 11,6% (або на 2,9 млрд. грн.), ніж у 2013 році. Обсяг чистого доходу збільшився на 66,5% порівняно з базовим роком і становив 31,8 млрд. грн., що майже на 100 млрд. грн. перевищує відповідний показник за продукцією рослинництва. Відповідно, і рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва перевищує значення продукції тваринництва: так, у 2014 р. він становив 29,2% проти 13,4%. Загалом рентабельність продукції тваринництва найвищого значення мала у 2012 р. (14,3%), у 2010 р. була найменшою (7,8%), а протягом досліджуваного періоду збільшилась на 5,6%.

Зовнішньоекономічна діяльність відіграє особливу роль у забезпеченні розвитку сільського господарства й дає змогу підвищити рівень конкурентоздатності галузі. Обсяг імпорту відображає потребу вітчизняної економіки у додатковому залученні продукції сільського господарства від країн-партнерів. Для фінансової безпеки розвитку сільського господарства зростання обсягів імпорту під час зниження його експорту є негативним показником, що знижує конкурентоздатність внутрішнього виробництва й загордує не лише стабільності цінової політики галузі, але й продовольчій безпеці загалом. Значення сальдо зовнішньоекономічної діяльності сільського господарства має позитивне значення, що є показником перевищення обсягів експорту над імпортом [5]. Виявлено, що у 2010–2014 рр. середнє значення сальдо зовнішньоекономічної діяльності було 4,7 млрд. дол. США. У 2010 р. його обсяг був найменшим (1,9 млрд. дол. США), а у 2014 р. він становив 6,6 млрд. дол. США, що на 22,3% перевищує показники попереднього року і було найбільшим значенням за аналізований період.

Аналізуючи індикатори фінансової безпеки розвитку сільського господарства, вважаємо, що особливої уваги заслуговує діагностика обсягу експорту, яка припадає на 100 га сільськогосподарських угідь. Цей показник засвідчує експортний потенціал галузі, який є джерелом валютної виручки господарюючих суб'єктів галузі, що в умовах валютної кризи дає змогу зміцнити їх фінансову безпеку. Наступним індикатором фінансової безпеки розвитку сільського господарства варто назвати відношення експорту продукції сільського господарства до ВВП сільського господарства. Аналіз встановив, що у 2010–2014 рр. засвідчено збільшення цього співвідношення від 46,9% до 72,2% із піковим значенням у 2012 р. (74,1%) і зниженням до 61,9% у 2013 р. Таким чином, за аналізований період значення цього індикатора збільшилось на 25,3%, а у 2010–2012 рр. зростання становило 27,2%.

Крім того, доцільно проаналізувати динаміку балансу підприємств сільського господарства, який є джерелом інформації про стан його фінансової безпеки. Протягом аналізованого періоду баланс підприємств галузі збільшився на 41,2% і становив у 2014 р. 360,61 млрд. грн. У 2012–2014 рр. середнє значення балансу становило 326,78 млрд. грн., а його значення у звітному році перевищувало показники 2012 р. на 41,2% й показники 2013 р. на 24,8%.

У забезпеченні фінансової безпеки розвитку сільського господарства дебіторська заборгованість відіграє важливу роль, акумулюючи в собі недоотримані фінансові ресурси внаслідок виробничої діяльності від підприємств-партнерів [5]. Аналіз даних виявив, що протягом 2010–2014 рр. в Україні зберігається тенденція до

збільшення обсягів дебіторської заборгованості. Варто зазначити, що частка дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств у загальній структурі за всіма галузями становила 3,63–7,72%. Отже, частка збільшилась вдвічі і становила у 2014 р. найвищі показники. Високим темпом росту відрізняється цей показник у сільськогосподарських підприємствах. Зокрема, у 2012 р. його значення відносно попереднього року становило 134,6%, а у 2014 р. – 154,1%.

Варто звернути увагу на те, що у 2010–2014 рр. зростають показники дебіторської заборгованості. До структури дебіторської заборгованості підприємств сільського господарства включають таку заборгованість: за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість; за розрахунками з бюджетом; інша поточна дебіторська заборгованість. В середньому питома вага категорії «інша поточна дебіторська заборгованість» є переважаючою і становить 49,1%, а у вартісному вираженні – 44 млрд. грн. На дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги припадає 48,1% дебіторської заборгованості досліджуваної галузі, а 2,7% становить дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом.

Як один з індикаторів фінансової безпеки розвитку сільського господарства обсяг дебіторської заборгованості у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь дає змогу визначити динаміку показника та ймовірність його погіршення. В результаті аналізу цього індикатора виявлено, що протягом досліджуваного періоду він збільшився у 2,5 разів і становив 739,02 тис. грн./100 га, що на 55,6% більше, ніж у попередньому році. Зазначена динаміка є свідченням негативного впливу загальногосподарського стану країни на погашення дебіторської заборгованості аграрним підприємствам, що зменшує кількість наявних фінансових ресурсів й сприяє нарощенню кредиторської заборгованості перед партнерами господарюючих суб'єктів галузі.

Віддзеркаленням погіршення стану дебіторської заборгованості є відповідна зміна обсягу поточної кредиторської заборгованості. Так, поточна кредиторська заборгованість підприємств сільського господарства збільшилась у 2014 р. відносно 2010 р. на 64,8%, або на 28,4 млрд. грн., і становила 72,1 млрд. грн., а відносно попереднього року вона збільшилась на 42,6%, або на 21,5 млрд. грн. Структура поточної кредиторської заборгованості включає заборгованість за товари, роботи, послуги; розрахунками з бюджетом; зі страхування; з оплати праці; іншу поточну кредиторську заборгованість.

Зважаючи на отримані дані, варто звернути увагу на зростання такого індикатора фінансової безпеки розвитку сільського господарства, як обсяг поточної кредиторської заборгованості у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Отримані дані корелюються з аналогічним індикатором фінансової безпеки розвитку сільського господарства, який розрахований за дебіторською заборгованістю. Зважаючи на отримані дані, необхідно зауважити, що оптимізація управління станом фінансової діяльності господарюючих суб'єктів галузі є одним з важливих завдань, спрямованих на посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Детальної уваги потребує також коефіцієнтний аналіз фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Так, коефіцієнт фінансової залежності показує суму загальної вартості майна, яка припадає на 1 грн. власних коштів підприємств сільського господарства. Виявлено, що у 2014 р. його значення становило 2,383 пункти, що на 0,264 пункти більше, ніж у 2008 р., але загальна тенденція у 2008–2012 рр. засвідчувала його зниження.

Коефіцієнт фінансової стабільності підприємств сільського господарства у 2008–2011 рр. зростав (від 0,897 пункти до 1,189 пункти), але у наступні роки знизився до 0,723, що є не лише найнижчим його значенням за досліджуваній період, але й на 19,4% меншим, ніж у 2008 році. Це засвідчує порушення сталого розвитку сільського господарства та негативну динаміку його фінансової безпеки. Відповідно, виявлено зростання коефіцієнта співвідношення залученого і власного капіталу підприємств сільського господарства на 24% протягом 2008–2014 рр., який у звітному році становив 1,383 пункти, що на 0,387, або 38,8%, перевищує значення попереднього року.

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) підприємств сільського господарства як індикатор їх фінансової безпеки визначає залежність господарюючих суб'єктів від зовнішніх джерел фінансування. Він виявив, що у 2008–2014 рр. його динаміка не була однорідною, а загалом значення знизилось до позначки 0,420 пункти, що нижче нормативного. Відповідно, фінансова безпека розвитку сільського господарства за даний період окреслена зростанням залежності від зовнішніх джерел фінансування. Натомість зростає мобільність власних засобів підприємств галузі, що засвідчено таким індикатором, як коефіцієнт маневреності. Його значення зросло більш ніж у 4 рази і становило у 2014 р. 0,249 пункти, хоча у 2012 р. його значення було найбільшим і становило 0,312 пункти.

Помітне також зростання коефіцієнта концентрації позикового капіталу (на 16,2% відносно попереднього року та на 10,3% відносно базового року). Динаміка коефіцієнтів поточних та довгострокових зобов'язань відповідає загальній тенденції сучасного розвитку сільського господарства та його фінансової безпеки. Так, у 2014 р. значення коефіцієнта поточних зобов'язань становило 0,722 пункти, що на 0,065 пункти більше, ніж у 2008 р., тоді як коефіцієнт довгострокових засобів зменшився на 18,98% протягом досліджуваного періоду.

Негативна дія зовнішніх та внутрішніх факторів розвитку сільського господарства вплинула на платоспроможність господарюючих суб'єктів, що віддзеркалилось на такому індикаторі його фінансової безпеки, як частка простроченої кредитної заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів (за сільськогосподарськими кредитами). Так, після фінансової кризи 2008 р. частка прострочених кредитів, наданих підприємствам сільського господарства,

збільшилась на 7,2% і становила у 2009 р. 11,3%, а у 2015 р. вона досягла найвищого значення у 11,6%.

Також індикаторами фінансової безпеки розвитку сільського господарства виступають показники стану дебіторської заборгованості, а саме коефіцієнт залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість, частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів й частка дебіторської заборгованості у балансі підприємств сільського господарства. Зважаючи на сукупність індикаторів фінансової безпеки розвитку сільського господарства, варто зазначити, що її стан значно погіршився через затяжну політико-економічну кризу, значне загострення боргової безпеки господарюючих суб'єктів та нераціональне управління наявним потенціалом й тими фінансовими ресурсами, які є у розпорядженні підприємств. Натомість активізація експортної орієнтації галузі дасть змогу знизити ризики валютної кризи й надходження стабільних прибутків, що не лише забезпечить більш стійкий фінансовий стан галузі, але й активізує конкурентоздатність галузі за рахунок іноземних джерел (як матеріальних, так і інформаційних) [6].

Таким чином, аналіз індикаторів фінансової безпеки розвитку сільського господарства виявив, що стан фінансової безпеки розвитку сільського господарства значно погіршився відповідно до економічного клімату країни. ВВП сільського господарства на 1 особу та на 100 га сільськогосподарських угідь встановлено зниження таких індикаторів, як коефіцієнт фінансової стабільності (на 19,4%) й коефіцієнт автономії (на 11%), а співвідношення залученого і власного капіталу збільшилось (на 24%), що засвідчує зниження рівня фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Висновки. Грунтуючись на особливостях сільськогосподарського виробництва, до основних індикаторів фінансової безпеки розвитку сільського господарства необхідно віднести обсяг ВВП сільського господарства та його частку у загальному ВВП країни, обсяг експорту сільськогосподарської продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, частку простроченої кредиторської заборгованості підприємств сільського господарства та фінансові коефіцієнти, зокрема фінансової стабільності, залежності, маневреності власного капіталу. Виявлено, що стан фінансової безпеки розвитку сільського господарства відповідає загальнодержавній тенденції розвитку економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Танклевська Н.С. Стан та перспективи розвитку державного фінансування сільськогосподарських підприємств України / Н.С. Танклевська, О.О. Супрун // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1. – С. 262–270. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2013_1_30.
4. Власюк С.А. Фінансування сільського господарства у контексті сучасних умов / С.А. Власюк // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – Вип. 85. – С. 249–254.
5. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : [монографія] / О.Є. Гудзь. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
6. Тетянюк Н.А. Стан справ в сільському господарстві України, проблеми з фінансуванням та перспективи їх вирішення із залученням іноземних інвестицій / Н.А. Тетянюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://int-konf.org>.

Анотація. В статтю розглянуто поняття індикаторів фінансової безпеки сільського господарства. Проаналізовані основні з них, а також приведені заходи підвищення рівня фінансової безпеки. Особливу увагу приділено аналізу фінансового результату до оподаткування, який характеризує не тільки фінансову безпеку, але й ефективність господарської діяльності.

Ключові слова: індекс, інфляція, борг, сільське господарство, фінансова безпека.

Summary. The article deals with the concept of indicators of financial security. Analyzes the major ones and the measures for enhance financial security. Special attention is paid to the analysis of the financial result before tax, which characterizes not only financial security but also the efficiency of economic activities.

Key words: index, inflation, debt, agriculture, financial security.

Продіус О. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

Одеського національного політехнічного університету

Prodius O. I.

*Candidate of Economic Sciences
Associate Professor, Department of Management
Odessa National Polytechnic University*

ІНКЛЮЗИВНІ ІННОВАЦІЇ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

INCLUSIVE INNOVATIONS IN THE CONTEXT OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ENTERPRISE

Анотація. У роботі розглянуто науково-методичні підходи до формування механізмів інклюзивних інновацій у контексті соціальної відповідальності підприємства. Проаналізовано іноземний досвід формування інклюзивної інноваційної політики, розглянуто фактори, які необхідно враховувати для того, щоб інноваційні системи були більш сприятливими для впровадження інклюзивних інновацій. Визначено, що модель інклюзивного розвитку є найбільш прийнятною для забезпечення конкурентоспроможності економіки і рівномірного підвищення добробуту всіх громадян.

Ключові слова: інновації, інклюзивні інновації, соціальна відповідальність підприємства, соціально-економічний розвиток, особи з обмеженими можливостями, інклюзія, соціальна політика, інноваційна політика.

Вступ та постановка проблеми. Економічне зростання держави як результативний показник економічного розвитку, що втілює в собі синергетичний ефект функціонування всієї сукупності соціалізованих суб'єктів ринку, все більше оцінюється за критеріями, що відображають якість життя людей. У суспільстві відбувається переосмислення змісту категорії «економічне зростання» як із позицій, джерел, що створюють його на мікрорівні, так і формованих кількісних та якісних характеристик і одержуваного кінцевого результату на макрорівні. Актуальність розгляду як одного з факторів формування якості економічного зростання соціальної відповідальності підприємств пов'язана з тим, що забезпечення стабільності та довготерміновості темпів зростання економіки, його якісного складника можна досягти лише за узгодженої політики дій суб'єктів на мікро- і макрорівнях розвитку національної економіки. Взаємодія між бізнесом і владою, приватним підприємництвом і державою означає розуміння того, що рішення сформованих соціально-економічних проблем можливе лише в партнерстві з великими суб'єктами вітчизняного бізнесу, які поділяють відповідальність за безперервність відтворення та якісне накопичення людського капіталу. У зв'язку із цим актуалізується значимість дослідження процесу впливу соціальної відповідальності бізнесу на формування інклюзивного економічного зростання й обґрунтування заходів держави щодо стимулювання соціально відповідальної поведінки підприємств.

Для переходу України на інноваційний шлях розвитку потрібна активна комплексна інноваційна політика держави, що включає як найважливіший компонент гуманітарний складник. Разом із тим інноваційна політика, що реалізується нині в нашій державі, має переважно технологічний характер, впровадженню інновацій в соціальній сфері приділяється недостатня увага. Питання підвищення якості життя населення на основі активізації соціальної відповідальності бізнесу, освоєння інклюзивних інновацій залишаються недостатньо розробленими аспектом теоретико-методологічних підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика економічного зростання, пошук умов для формування його соціальної якості перебували у центрі уваги дослідників протягом усієї історії становлення і розвитку економічної науки. Збільшення наукових інтересів щодо пошуку моделі розвитку соціально-економічних систем, яка ідеально впишеться в економіку знань, пов'язане з трансформацією індустріального суспільства в інтелектуальне. Ці зміни супроводжуються економічними, фінансовими, соціальними кризами, тому вчені і практики намагаються знайти шляхи вирішення проблем, що виникають. Дослідженням інклюзивного розвитку присвячено праці переважно закордонних учених: Д. Асмоглу, Д. Робінсона, С. Голандера, Р. Болінга, Дж. Подеста, Е. Дуфло. Серед українських науковців можна виділити наукові праці А. Базилюка, О. Жулина, Т. Затонацької, С. Кожемякіної, Л. Федулової, І. Тараненко.

Розкриття природи соціальної відповідальності бізнесу та еволюції підходів до її розуміння знайшло своє відображення в працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених, а саме: Ф. Котлера, Р. Сімса, П. Друкера, С. Філіппової, А. Зінченко, В. Гесця, А. Колота, М. Саприкіної, С. Мельника, С. Мочерного, Л. Хобти, Т. Антошко, П. Круш, Ю. Тюленева, Д. Баюра, В. Божкова, М. Третяка, Л. Петрашко, М. Сухотериної та ін. [1–12]. Однак стрімка глобалізація економічних процесів об'єктивно зумовлює необхідність подальшого вивчення проблем формування та розвитку інклюзивних інновацій у контексті соціальної відповідальності підприємств у взаємозв'язку з необхідністю підвищення інноваційного розвитку, мета якого – не тільки зростання прибутковості підприємств, а й передусім набуття ними соціальної відповідальності перед суспільством, що становить основу стабільного економічного розвитку будь-якої сучасної держави.

Метою даної роботи є обґрунтування важливості інклюзивних інновацій як основи соціально-економічного розвитку країни в контексті соціальної відповідаль-

ності підприємств через інклюзію усіх членів суспільства та гуманізацію економічних процесів.

Результати дослідження.

Однією з головних рушійних сил розвитку виробництва і суспільства нині є інноваційна діяльність. Важливим аспектом в понятті «інновація» є позитивний ефект від упровадження нововведення, проте далеко не всі інноваційні рішення приносять безпосередній економічний результат. Ефект може бути, наприклад, соціальним, екологічним, що приносить у результаті користь суспільству в цілому. На сучасному етапі формування теорії інноваційного розвитку стався якісний стрибок у розумінні значення інновацій. Інновації сприймаються як засіб прискореного розвитку не тільки підприємств, а й галузей, регіонів, країн. Доводиться, що інновації проявляються не тільки як нові продукти, послуги або технологічні процеси, а й охоплюють також і соціальну сферу, стратегії і бізнес-моделі, що забезпечують фінансові та інші переваги.

Інновації є двигуном економічного прогресу і покликані сприяти поліпшенню добробуту різних груп суспільства. Однак за певних умов інновації можуть також посилювати соціальну нерівність та ізоляцію, саме тому все більш актуальним стає питання про «інклюзивні» інновації, спрямовані на поліпшення добробуту малозабезпечених і маргінальних груп, зокрема з погляду їх доступу до основних державних послуг (освіти, інфраструктури, охорони здоров'я).

Під інклюзивними інноваціями розуміють створення і виведення на ринок нових якісних продуктів або послуг, які розроблені для і/або тих, хто позбавлений гідного рівня життя (наприклад, для осіб із низькими доходами, інвалідів, мігрантів, пенсіонерів та ін.). Такі інновації покликані поліпшити існування «виключених» груп людей, забезпечити їх більш повноцінне включення в життя суспільства.

Якщо дослідити сутність поняття «інклюзія», то воно близьке за значенням до поняття «інтеграція» та протилежне до сегрегації та екстракції. Інклюзія полягає в адаптації системи до потреб людини. У ній усі зацікавлені сторони повинні брати активну участь для отримання позитивного результату за рівних можливостей. У рамках інклюзивної моделі люди адаптуються, змінюються, враховуючи і задовольняючи потреби кожного члена суспільства.

Концепція інклюзивного розвитку передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має можливості, щоб задовольнити свої потреби. Інклюзивне зростання економіки є багатофакторним і багаторівневим процесом, основою якого є економіка максимальної зайнятості та взаємодії усіх суб'єктів у контексті гуманного розвитку суспільства,

Сучасне громадянське суспільство неможливе без активного залучення усіх членів у різні види діяльності, поваги прав і свобод кожної окремої людини, забезпечення гарантій безпеки і рівноправності. Можна виділити такі типи соціально-економічного розвитку:

1. Сегрегація (лат. *segregatio* – відділення) – будується на поділі людей у суспільстві на категорії за ознакою відмінності соціальних статусів, що призводить до обмеження сфери життєдіяльності і взаємодії.

2. Інтеграція (лат. *integratio* – поповнення, відновлення) – передбачає пристосування членів суспільства до єдиної соціально-економічної системи.

3. Екстракція (лат. *extractum* – витяжка) – поділ суспільства на складові частини за допомогою створених умов, у яких вони розподіляються неоднаково.

4. Інклюзія (англ. *inclusion* – включення) – це процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі через

доступ до можливостей і справедливий розподіл результатів праці [4, с. 20].

Концепція інклюзивної інноваційної діяльності з'явилася в країнах, що розвиваються, де бідність, з якою стикаються багато жителів, позбавляє їх не тільки переваг науково-технічного прогресу, а й доступу до засобів задоволення їх базових потреб.

Усвітній банк визначає інклюзивну інноваційну діяльність як будь-яку інноваційну діяльність, яка допомагає розширювати легкий доступ до якісних продуктів і послуг, що створює і збільшує можливості маргіналізованих верств населення отримувати кошти. Він виділяє п'ять характерних ознак інклюзивної інноваційної діяльності: прийнятний доступ; стійке виробництво; товари і послуги, що створюють можливості для отримання коштів для існування; орієнтованість на маргінальні верстви населення, передусім осіб з обмеженими можливостями [2].

Інклюзивна інноваційна діяльність спирається не тільки на технологічні інновації, а й на автоматизацію робочих процесів, системи доставки й інновації в рамках бізнес-процесів для зниження витрат і розширення доступу. Це означає, що інклюзивні інновації можуть розроблятися на основі передових досліджень або з використанням раніше відомих технологій.

Інклюзивна інноваційна діяльність спрямована, головним чином, на сприяння забезпеченню доступу до основних товарів і послуг і на розширення економічних прав і можливостей за рахунок зусиль зі створення, одержання, адаптації, засвоєння і поширення знань, безпосередньо орієнтованих на задоволення потреб маргіналізованих верств населення [1].

Інклюзивна інноваційна діяльність охоплює також розроблення, поширення й упровадження інновацій, здатних поліпшити умови життя груп населення, що знаходяться в менш сприятливому положенні, які не перебувають з малозабезпечених осіб.

Дослідники вважають, що приватний сектор у змозі допомогти поліпшити умови життя осіб з обмеженими можливостями, головним чином, трьома способами: шляхом створення робочих місць і підвищення продуктивності, шляхом задоволення деяких їхніх потреб у рамках ініціатив соціальної відповідальності корпорацій і шляхом розроблення доступних за ціною продуктів і послуг, що відповідають потребам споживачів із низькими доходами. Інклюзивна інноваційна політика спрямована на те, щоб особи з обмеженими можливостями могли брати участь в інклюзивній інноваційній діяльності або як новатори, або як користувачі інновацій.

У всьому світі інклюзивні інновації застосовуються для поліпшення якості та рівня життя, підвищення добробуту громадян, вирішення соціально значущих і екологічних проблем, тому не меншу увагу слід приділяти впровадженню соціальних інновацій, що сприяють побудові громадянського суспільства, здатного прийняти і запропонувати інноваційні проекти різної спрямованості.

Так, у США невід'ємним елементом реалізації інновацій і розвитку соціально орієнтованого бізнесу виступають державно-приватне партнерство, реалізація приватних і громадських ініціатив за підтримки держави. При цьому нерідко важлива роль відводиться критерію прибутковості проекту.

В Європейському Союзі проводиться політика забезпечення співробітництва в соціальній сфері, спрямована на боротьбу з бідністю і соціальною нерівністю, а також на підвищення значущості цієї проблеми і визнання основних прав людей, які перебувають у тяжкому ста-

новищі, з наданням для таких людей можливостей гідно жити і брати активну участь у суспільному житті. До пріоритетних напрямів належать розроблення й упровадження програм підтримки соціальних інновацій для незахищених верств населення на основі надання інноваційних технологій у навчанні та освіті, забезпечення робочими місцями, які давали б їм змогу задіяти весь робочий потенціал.

Так, у розвинених країнах формується об'єднання соціальних підприємств, які впроваджують соціально орієнтовані проекти, спрямовані на вирішення конкретних проблем суспільного розвитку і приносять прибуток. Зростає увага до глобальних і регіональних проблем. Відносини соціально орієнтованих підприємств, громадських організацій і держави будуються на принципах державно-приватного партнерства, підтримки громадської та приватної ініціативи, спрямованої на вирішення актуальних соціальних проблем та отримання доходу [16].

Основні пріоритети соціальної та економічної політики зосереджені у сфері розвитку людського потенціалу: поширення стандартів здорового способу життя; перехід до індивідуалізованої безперервної освіти, доступної всім громадянам; упровадження інноваційних технологій в освіті; поширення механізмів соціального партнерства, забезпечення збалансованості заробітної плати та продуктивності праці; інтеграція національної інноваційної системи в глобальну інноваційну систему; інтеграція науки, освіти і бізнесу; перегворення високотехнологічних виробництв і галузей економіки знань у значимий фактор економічного зростання; забезпечення інтенсивного технологічного оновлення масових виробництв на базі нових енерго- і ресурсозберігаючих екологічно безпечних технологій; вирішення проблеми забезпечення економіки високопрофесійними кадрами.

Яскравим прикладом інструменту політики, орієнтованої на задоволення потреб малозабезпечених споживачів, служить пропозиція щодо створення індійського фонду інклюзивних інновацій. Фонд буде, головним чином, надавати компаніям необхідний капітал для комерціалізації їх ідей. Підтримувані фондом підприємства будуть спрямовувати свої зусилля на основні сектори, такі як освіта, охорона здоров'я і сільське господарство, а також забезпечувати одночасно соціальну та комерційну віддачу. Робота цього фонду призведе до створення інноваційних рішень за рахунок спрямування основного творчого потенціалу Індії на подолання найбільш важливих проблем.

Досвід роботи з інклюзивними інноваціями показує, що створення нових послуг навколо будь-якого продукту може бути успішною альтернативою надання субсидій. У зв'язку із цим можна навести приклад компанії «СЕЛКО», яка надає панелі сонячних батарей сільським громадам в Індії. Ця компанія робить сонячну енергію доступною для сільських жителів й є прикладом того, як можна створити нову екосистему послуг навколо певного продукту. У цьому разі в рамках традиційної політики розширення доступу до сонячної енергії в сільських громадах вона вважалася б продуктом, при цьому банки отримували б від державних органів субсидії для видачі кредитів споживачам на покупку панелей сонячних батарей. Однак такий підхід не був реалістичним, урахуовуючи обмеженість коштів у сільських жителів в Індії. У відповідь на це компанія «СЕЛКО» розробила інноваційний підхід, згідно з яким сонячна енергія стала вважатися не продуктом, а послугою. Замість використання субсидій ця компанія створила модель оплати конкретної послуги, за якої підприємці придбали технологію і стали стягу-

вати щоденну невелику плату за використання сонячних освітлювальних пристроїв, які вони роздають щовечора і забирають на наступний ранок. Упроваджена цією компанією модель, яка гарантує платоспроможність посередників і скорочує адміністративні витрати «СЕЛКО» завдяки тому, що ця компанія працює не з численними споживачами, а з обмеженим числом підприємців, дає змогу згодом покривати всі витрати на виробництво сонячної енергії. У 2012 р. завдяки компанії «СЕЛКО» в будинках 120 тис. домогосподарств у штаті Карнатака (Індія) з'явилося світло [13; 15].

Під час вивчення малобюджетних сегментів ринку слід також урахувувати важливу роль взаємодії та участі малозабезпечених громад та інших нетрадиційних зацікавлених сторін, таких як місцеві громади. Крім того, під час розроблення інновацій важливо також залучати бенефіціарів, тобто в даному разі – малозабезпечені верстви населення й інші групи, схильні до ризику соціального відчуження. Учасники малобюджетних сегментів ринку можуть найкраще визначити їх потреби.

Програми інклюзивних інновацій повинні також передбачати створення механізмів, які будуть спонукати незаможне населення спільно розробляти й удосконалювати інклюзивні рішення. Як відзначив Всесвітній банк у 2013 р., віддача від інклюзивних інновацій буде більш значною в довгостроковій перспективі, якщо країни, що розвиваються, будуть зміцнювати потенціал для розроблення власних інклюзивних інноваційних рішень у партнерстві з національними, регіональними та глобальними організаціями в області інновацій [14].

Підвищення рівня інформованості підприємців із низькими доходами про те, як будь-яка конкретна інновація може змінити спосіб отримання ними засобів до існування, сприяє не тільки зміцненню їх підприємницьких навичок, а й подальшого поширенню цих інновацій. Підприємці з низьким рівнем доходів к країнах, що розвиваються, часто потребують освоєння як загальноосвітніх предметів, так і фінансових та комерційних навичок, а також у розвитку таких ділових якостей, як уміння розпізнавати вигідні можливості, наполегливість і впевненість у своїх силах. Наявність стартового капіталу не може компенсувати відсутність належної компетенції і підготовки у сфері підприємництва, і часто кредити, що надаються менш компетентним підприємцям, погашають. Зміцнення потенціалу сприяє підвищенню ефективності та зростанню їх підприємств, а також їх особистому розвитку. Державна політика в інтересах підприємців із низьким рівнем доходів повинна забезпечувати, щоб така підготовка пропонувалася не тільки в рамках традиційної системи освіти, а й за допомогою інших механізмів, таких як неформальні громадські, сільські та професійно-технічні програми.

Таким чином, можна зробити висновок, що у світовій практиці інновації в соціальній сфері є інструментом подолання економічних, екологічних та соціальних проблем. Соціально орієнтовані інноваційні проекти реалізуються для боротьби з бідністю, подолання нерівності доходів, підвищення рівня й якості життя соціально незахищених верств населення, підвищення толерантності, дотримання прав людини, соціалізації громадян з обмеженими можливостями та іммігрантів, ефективного використання людських ресурсів. У західному суспільстві розроблення й упровадження соціальних інновацій є завданням не лише держави, а й підприємців та громадських організацій.

Сучасна системна модель розвитку соціальної відповідальності суб'єктів господарювання має отримати визнання та підтримку у вітчизняному середовищі під-

приємців, громадських діячів, політиків, науковців та стати аксіомою для українських підприємств, запорукою їх ринкового успіху, гарантією сталого розвитку суспільства. Саме збалансована система соціальної відповідальності суб'єктів господарювання здатна позитивно вплинути на формування інклюзивних інновацій, завдяки чому сформується умови для стійкого зростання середнього класу як головного носія соціального капіталу, сформується громадянське суспільство як форма суспільної самоорганізації.

Висновки. Русійська сила переходу бізнесу до реалізації своїх соціальних зобов'язань полягає в об'єднанні зусиль трьох економічних суб'єктів: держави, громадянського суспільства і бізнесу. При цьому провідна роль у процесі становлення інституту соціальної відповідальності бізнесу повинна належати державі. Соціальні проекти необхідні державі, оскільки дають можливість економити бюджетні кошти на соціальну сферу, підтвердженням чого є стрімкий розвиток цього напрямку в Європі, де держава всіляко підтримує різні ініціативи соціальних підприємств. Соціальні підприємства є досить цікавим ресурсом для інноваційних, ініціативних і далекоглядних підприємств, що можуть створити реальну конкуренцію традиційному бізнесу. У рамках соціальних проектів інклюзивних інновацій налагоджуються партнерські стосунки між державним, приватним та громадським секторами, а також створюється мережа підтримки

соціальних підприємств, співробітництва, обміну досвідом та навчання.

Розроблення і реалізація інклюзивної інноваційної політики здатні допомогти досягти більш рівноправного, стійкого та інклюзивного розвитку. Для включення соціальних цілей у стратегію політики у сфері інновацій необхідно вивчити характерні особливості осіб з обмеженими можливостями, то, як вони живуть і що їм потрібно для поліпшення їх існування. Важливо розробити цілі і стратегії щодо того, як заохочувати і здійснювати інклюзивну інноваційну діяльність, тому необхідно, щоб інклюзивні інноваційні програми розроблялися на основі комплексного підходу, що враховує особливості не тільки суб'єктів, що беруть участь у реалізації таких програм, але й їх об'єктів, осіб з обмеженими можливостями, які здебільшого живуть у злиднях, та інші групи, особливо схильні до соціально-економічної ізоляції.

Для підвищення ефективності інклюзивних інновацій у контексті соціальної відповідальності підприємств необхідно активізувати розвиток системи державно-приватного партнерства щодо реалізації соціальних інновацій; створення стимулів для інвестування бізнесом соціальних інновацій; створення умов, необхідних для прояву приватних ініціатив у соціальній сфері, розвитку соціального підприємництва; формування інститутів розроблення, впровадження та масштабування успішної практики соціальних інновацій.

Список використаних джерел:

1. Федулова Л.І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку / Л.І. Федулова // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 3(25). – С. 56–65.
2. Затонацька Т.Г. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи / Т.Г. Затонацька // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – Вип. 1(28). – Т. 2. – С. 102–112.
3. Тараненко І.В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності / І.В. Тараненко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – Вип. 1(12). – С. 172–185.
4. Базилюк А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку / А.В. Базилюк, О.В. Жулин // Економіка та управління на транспорті. – 2015. – Вип. 1. – С. 19–29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5.
5. Богдан Н.И. Инновации для инклюзивного развития регионов Беларуси / Н.И. Богдан, С. Вархурст // Економічний вісник університету. – 2014. – № 22/1. – С. 14–20.
6. Аджемоглу Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные / Д. Аджемоглу, Дж.А. Робинсон // Происхождение власти, процветания и нищеты. – М. : АСТ, 2015. – 720 с.
7. Хакимов Х.А. Методические подходы к оценке инклюзивного роста / Х.А. Хакимов // Science and world. – 2016. – № 5(33). – Т. II. – С. 159–162 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://scienceph.ru/d/413259/d/science_and_world_no_5_33_may_vol_ii.pdf.
8. Філіппова С.В. Соціальна відповідальність у стратегії управління вітчизняним підприємством: проблемні питання інтегрування механізму / С.В. Філіппова // Економіка: реалії часу. – 2017. – № 2(30). – С. 5–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No2/5pdf>.
9. Антошко Т.Р. Впровадження корпоративної соціальної відповідальності на промислових підприємствах : [монографія] / Т.Р. Антошко, П.В. Круш, Ю.В. Тюленева. – К. : НТУУ «КПІ», 2013. – 275 с.
10. Баюра Д.О. Формування системи корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності / Д.О. Баюра // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 151. – С. 18–22.
11. Петрашко Л.П. Корпоративна відповідальність у парадигмі глобального управління : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л.П. Петрашко. – Київ, 2013. – 40 с.
12. Сухотеріна М.І. Механізм реалізації корпоративної соціальної відповідальності машинобудівних підприємств / М.І. Сухотеріна // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 163–167.
13. Atkinson A.B. Analysing and Measuring Social Inclusion in a Global Context. United Nations / A.B. Atkinson, E. Marlier. – New York, 2010 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.un.org/esa/socdev/publications/measuring-social-inclusion.pdf>.
14. Darvas Zsolt An anatomy of inclusive growth in Europe / Zsolt Darvas, Guntram B. Wolf // Bruegel 2016. – P. 106 [Electronic resource]. – Mode of access : http://bruegel.org/wp-content/uploads/2016/10/BP-26-26_10_16-final-web.pdf.
15. Gupta Joyeeta Sustainable development goals and inclusive development / Joyeeta Gupta, Courtney Vegelin // International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics. – June 2016. – Volume 16. – Issue 3. – P. 433–448 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://link.springer.com/article/10.1007/s10784-016-9323-z>.
16. The Inclusive Growth and Development Report 2017 : Insight Report the World Economic Forum. – January 2017 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf.

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к формированию механизмов инклюзивных инноваций в контексте социальной ответственности предприятия. Проанализирован иностранный опыт формирования инклюзивной инновационной политики, рассмотрены факторы, которые необходимо учитывать для того, чтобы инновационные системы были более благоприятными для внедрения инклюзивных инноваций. Определено, что модель инклюзивного развития является наиболее приемлемой для обеспечения конкурентоспособности экономики и равномерного повышения благосостояния всех граждан.

Ключевые слова: инновации, инклюзивные инновации, социальная ответственность предприятия, социально-экономическое развитие, лица с ограниченными возможностями, инклюзия, социальная политика, инновационная политика.

Summary. In this work there have been considered the scientific and methodological approaches to the formation of mechanisms of inclusive innovations in the context of the social responsibility of the enterprise. The foreign experience of forming an inclusive innovation policy has been analyzed, factors that need to be considered in order for innovation systems to be more favorable for the implementation of inclusive innovations are considered. It is determined that the model of inclusive development is the most acceptable for ensuring the competitiveness of the economy and uniform improvement of the well-being of all citizens.

Key words: innovations, inclusive innovations, social responsibility of the enterprise, social and economic development, persons with disabilities, inclusion, social policy, innovation policy.

УДК 657.6:336.5

Рак Г. В.

*здобувач наукового ступеня
кандидата економічних наук
при кафедрі обліку і аудиту
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

Rak G. V.

*Applicant of PhD in Economic Sciences
at the department of accounting and auditing
Lviv National University of Ivan Franko*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ЗОВНІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE PROCEDURES OF EXTERNAL CONTROL OVER THE USE OF BUDGETARY INSTITUTIONS FINANCIAL RESOURCES IN UKRAINE

Анотація. Метою статті є дослідження особливостей парламентської моделі процедури зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні. Таке дослідження проведене за об'єктами та суб'єктами, системою фінансово-економічних показників, інформаційно-методичним забезпеченням зовнішнього контролю з урахуванням українських реалій системи державного фінансового контролю. Під процедурою зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ автор розуміє процес спостереження фактичного стану виконання кошторису бюджетною установою порівняно із заданими показниками використання фінансових ресурсів для прийняття контролерами рішень щодо дотримання бюджетної дисципліни. Особливістю функціонування парламентської моделі зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні є проведення загального та спеціального фінансового контролю низкою державних служб, підпорядкованих виконавчій та законодавчій владі.

Ключові слова: бюджетна установа, витрати, зовнішній контроль, методи, парламентська модель зовнішнього фінансового контролю, фінансові ресурси.

Вступ та постановка проблеми. Українська система фінансування з бюджету спрямована на забезпечення фінансування діяльності бюджетних установ, а не на оплату наданих ними послуг. Оцінювання ефективності організаційного інструмента контролю за використанням фінансових ресурсів відбувається за допомогою кількісних показників без врахування якості отримуваних

результатів контролю використання бюджетними установами фінансових ресурсів.

Через відсутнє розуміння на законодавчому рівні функцій аудиту, моніторингу та контролю спостерігаємо певну хаотичність та непослідовність проведення в Україні реформи державного фінансового контролю. Так, новостворена Державна аудиторська служба одночасно

виконує несумісні функції контролю і аудиту. Це суперечить світовій практиці фінансового контролю та міжнародним стандартам аудиту, оскільки завдяки такому дисонансному поєднанню функцій Державної аудиторської служби нівелюється принцип контролю та присвоюється компенсаційно-каральний характер відповідальності.

Через недосконалий механізм державного фінансового контролю витрат розпорядників фінансовими ресурсами в Україні відсутній ефективний зворотній зв'язок між суб'єктами контролю загалом та бюджетними установами зокрема. Із низьким рівнем дієвості механізму забезпечення обов'язковості врахування бюджетними установами результатів зовнішнього контролю пов'язаний процес дотримання ними бюджетної дисципліни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз напрацьовань з питань державного фінансового контролю вказує на значний науковий інтерес до них в умовах динамічної зміни економічних, політичних і соціальних орієнтирів сучасного світу. Зокрема, у дослідженні міжнародного досвіду фінансового контролю таких авторів, як Г.М. Азаренкова, Л.В. Дікань та В.А. Лукін, описуються теоретичні та практичні основи фінансового контролю в Україні та Латвії [1], тоді як Д.В. Черніков та М.І. Кузьо досліджують основні сфери політики фінансового контролю в країнах Європейського Союзу [2]. Зазначимо, що О.В. Натарова здійснює компаративну оцінку фінансового контролю в державному секторі економіки пострадянських країн [3], а Г.В. Даценко у своїй статті [4] проводить аналіз української нормативно-правової бази з акцентом на типових порушеннях в бюджетній сфері й аспектах в напрямі заходів контролю. І.С. Труш визначила в умовах економічних трансформацій недоліки трирівневої моделі державного фінансового контролю [5]. У зв'язку з цим науковець О.О. Александрович публікує емпіричне дослідження, пов'язане з термінологічними та понятійними аспектами модернізації української системи державного фінансового контролю [6]. Враховуючи залежність характеру відносин підконтрольного і контролюючого суб'єктів фінансового контролю, Н.Г. Виговська та А.Ю. Славіцька обґрунтували теоретичні основи зовнішнього контролю фінансових ресурсів в Україні [7]. Водночас З.С. Варналій і К.В. Коваленко також розглядають основні підходи пострадянських країн до організації та проведення зовнішнього фінансового контролю [8]. Окрім того, П.М. Фугело з'ясовує сутність, особливості організації та шляхи підвищення ефективності контролю фінансових ресурсів на місцевому рівні [9]. Очевидно, що питання зовнішнього контролю власне використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні досліджені фрагментарно.

Метою статті є визначення особливостей процедури зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні за об'єктами та суб'єктами, системою фінансово-економічних показників, інформаційно-методичним забезпеченням зовнішнього контролю, а також особливостями узагальнення та реалізації результатів його проведення з урахуванням українських реалій системи державного фінансового контролю.

Результати дослідження. Нові концепції управління гостро поставили питання підзвітності розпорядників бюджетних коштів, прозорості використання фінансових ресурсів бюджетними установами та лояльного ставлення до виконавчої влади загалом. Зміни, викликані процесами запровадження електронного та мережевого урядування у бюджетний процес, сприяють розвитку мережі надання послуг бюджетними установами завдяки змістовному співробітництву з отримувачами таких послуг, місцевими

органами державного управління тощо. Незважаючи на запуск та функціонування порталу "E-Data" та системи "ProZoggo", сучасна система кошторисно-бюджетного фінансування в Україні досі характеризується вибірковою безконтрольністю, відсутністю підзвітності отримувачів бюджетних коштів та розпорядників фінансовими ресурсами, виділених з бюджету, а також закритістю для громадського моніторингу бюджетних установ за потоками трансакцій, звітністю та портфелями договорів, які передбачають залучення публічних коштів.

В Україні підтримується парламентська модель зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ, оскільки Верховною Радою України в Конституції 1996 р. вперше було закріплено статус Рахункової палати як вищого органу фінансового контролю [8, с. 133–136]. Специфіка такого контролю залежить від конституційного статусу органів зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ, їх повноважень, наданих парламентом, а також об'єктів та предмета контролю учасників парламентської моделі державного фінансового контролю.

Основні елементи організаційно-методичного забезпечення процедури зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні наведені на рис. 1.

Зазначимо, що особливістю української парламентської моделі зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ також є функціонування системи загального та спеціального фінансового контролю [10, с. 133–136]. Логічна реалізація елементів процедури зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні, як бачимо з рис. 1, спрямована на досягнення поставленої мети контролю – об'єктивного моніторингу забезпеченості бюджетних установ фінансовими ресурсами, а також розроблення заходів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів у бюджетних установах. Для цього в бюджетній установі поетапно вирішуються завдання визначення суспільних потреб у продукції діяльності бюджетної установи; оцінки дотримання стандартів забезпечення населення відповідними видами продукції діяльності бюджетної установи; аналізу динаміки показників обсягу діяльності бюджетної установи загалом і в розрізі видів продукції бюджетної установи; оцінки забезпеченості бюджетної установи фінансовими ресурсами тощо.

Сформульовані мета і завдання описують коло об'єктів зовнішнього контролю, якими є обсяг формування та використання фінансових ресурсів бюджетної установи, чинники впливу на їх використання; суб'єктів зовнішнього контролю, якими є органи державного управління України [3; 5; 7; 10]. Так, в рамках загального зовнішнього контролю бюджетних установ з питань використання ними фінансових ресурсів Міністерство фінансів України з підпорядкованими йому казначейською та аудиторською службами, парламент в особі Верховної Ради України, Кабінет Міністрів України, а також Рахункова палата автономно контролюють дотримання бюджетними установами чинного бюджетного законодавства протягом бюджетного процесу.

Відповідно до своїх компетенцій спеціальний зовнішній контроль здійснюють Державна фіскальна служба, Пенсійний фонд та Фонд державного майна. Очевидно, що за такої кількості зовнішніх користувачів релевантної інформації ймовірні ризики неузгодженості, дублювання функцій контролю та суперечливості отриманих результатів зовнішнього контролю.

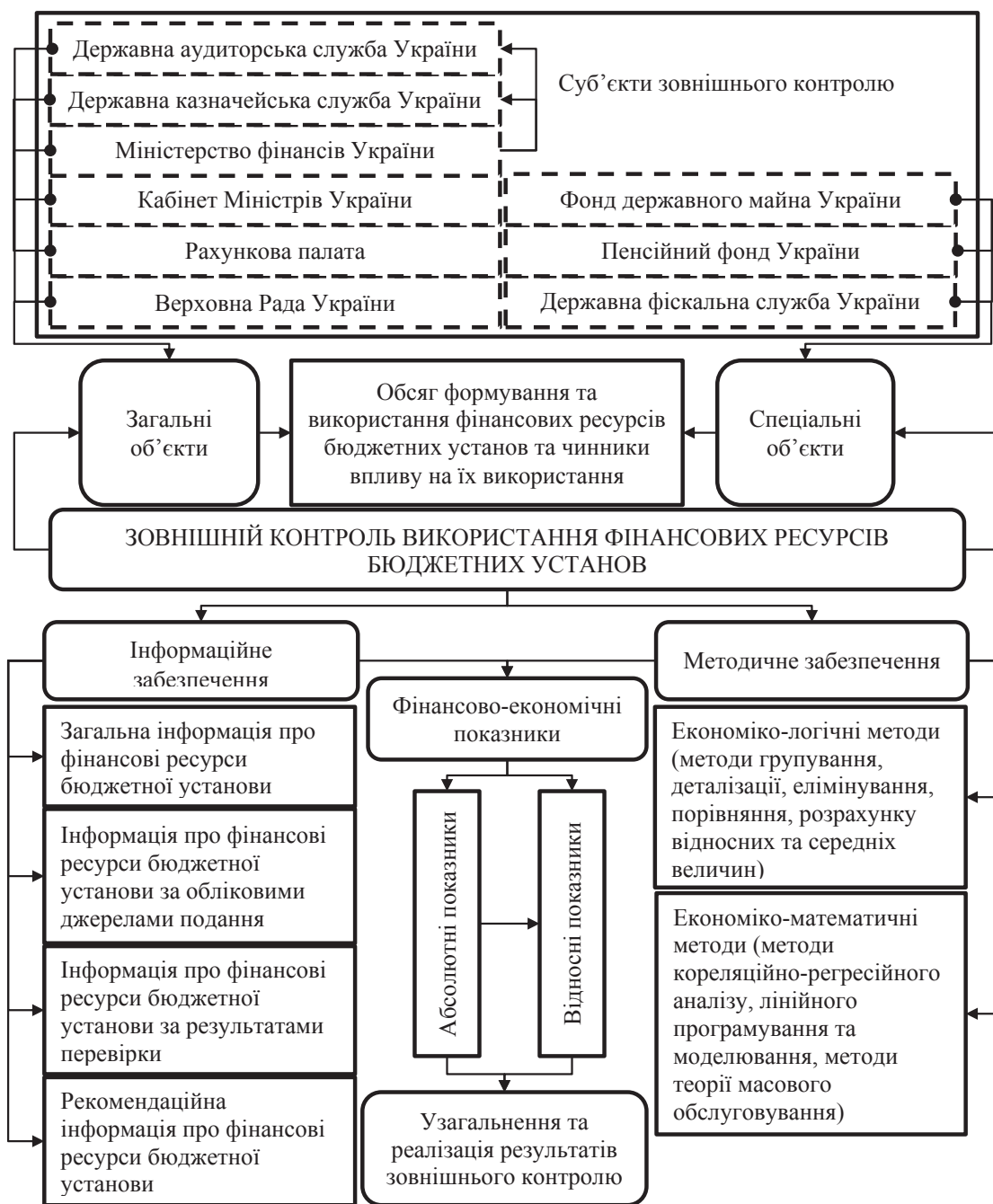


Рис. 1. Основні елементи організаційно-методичного забезпечення процедури зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні

Джерело: розроблено автором

Процеси одержання, обробки, передавання та збереження інформації про об'єкти зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ передбачають використання низки фінансово-економічних показників – предмета зовнішнього контролю [11], серед яких виділимо:

– абсолютні показники, які використовуються насамперед для передачі фактографічної інформації щодо вартісної оцінки параметрів досліджуваних об'єктів зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ; варто зазначити, що вартісна оцінка

обсягів використання фінансових ресурсів бюджетних установ здійснюється на основі показників видатків кошторису, що характеризують собівартість надаваних послуг чи виконуваних робіт бюджетною установою; окрім того, процедура вартісної оцінки залишків фінансових ресурсів, надходження та їх використання вважається порівняно простою, оскільки бухгалтерський облік в бюджетній установі здійснюється у національній грошовій одиниці України; водночас абсолютні показники використання фінансових ресурсів бюджетних установ також утворюються внаслідок аналітичної обробки фак-

тографічної інформації та розкривають абсолютні відхилення фінансово-економічних показників від звітних та попередніх значень;

– відносні показники зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ, які формуються на основі оброблення фактографічної інформації бухгалтерського обліку фінансових ресурсів бюджетних установ; зазначимо, що відносні показники формуються у вихідних потоках з інформаційної системи управління використанням фінансових ресурсів бюджетних установ, тому є вторинними.

Водночас інформаційне забезпечення зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ передбачає розмежування релевантної інформації для формування відповідних висновків, серед якої виокремлюємо загальну інформацію (законодавча, нормативно-правова, стандартна та методична інформація), необхідну для контролю відповідності результатів використання фінансових ресурсів чинному бюджетному законодавству України, нормативним документам бюджетної установи, стандартам фінансового контролю. Це також і фактографічна інформація про абсолютні величини фінансових ресурсів бюджетних установ, складу і структури обсягу їх використання за певний період часу (табл. 1).

До неї відноситься інформація про фінансові ресурси бюджетної установи, отримана за обліковими джерелами подання та результатами перевірки, а також рекомендаційна інформація, наведена у звітах попередніх перевірок.

Так, за результатами зовнішнього контролю, проведеного Міністерством фінансів України [12; 13], за період 2010–2016 рр. спостерігається зростання обсягу власних надходжень бюджетних установ на 70,4%. У зв'язку з процесами децентралізації влади в Україні

зауважуємо зниження частки таких доходів у надходженнях до державного бюджету з 76,9% у 2010 р. до 69,6% у 2016 р. А результати зовнішнього контролю, отримані Державною аудиторською службою України в період 2010–2016 рр. [14], вказують на скорочення обсягу виявлених трансакцій з фінансовими порушеннями у зв'язку зі зменшенням обсягу вибірки підконтрольних бюджетних установ з питань використання фінансових ресурсів.

Аналогічно результати зовнішнього контролю за участю Державної казначейської служби України [15] доводять зменшення кількості попереджених порушень бюджетного законодавства розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів протягом 2010–2016 рр., проте обсяг попереджених порушень бюджетного законодавства за підсумками 2016 р. зростає. Також присутні факти неефективного управління та використання державних коштів, виявлені в процесі зовнішнього контролю Рахунковою палатою в період 2010–2016 рр. [16], зокрема через недоліки прогнозування та планування бюджетними установами. Таким чином, через відсутність координації між органами зовнішнього контролю відбувається дублювання окремих контрольних заходів, а законодавча та виконавча влада не отримує цілісної інформації про стан фінансово-бюджетної дисципліни в державі.

Водночас проведення зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ залежить від повноти наявного інформаційного забезпечення через специфіку організаційно-правової форми діяльності бюджетної установи. Оскільки низка традиційних методів фінансового аналізу, застосовуваних під час аналізу використання фінансових ресурсів комерційних структур, непридатна під час здійснення такого аналізу для зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ, виникає потреба пошуку напрямів

Таблиця 1

Динаміка зміни показників формування та використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні за період 2010–2016 рр.

№	Показники	Період, рр.						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Результати зовнішнього контролю Міністерством фінансів України							
1.1	Власні надходження бюджетних установ, млрд. грн.	28,7	31,5	34,2	37,9	31,7	41,7	48,9
1.2	Частка власних надходжень бюджетних установ у доходах до державного бюджету, %	76,9	73,8	72,2	76,6	69,7	63,3	69,6
2	Результати зовнішнього контролю Державної аудиторської служби України							
2.1	Обсяг виявлених трансакцій з фінансовими порушеннями, млрд. грн.	35,1	5,4	3,7	3,7	7,6	3,9	2,6
3	Результати зовнішнього контролю Державної казначейської служби України							
3.1	Кількість наданих попереджень	41 278	15 994	9 848	13 477	11 718	11 012	12 375
3.2	Обсяг попереджених порушень бюджетного законодавства, млрд. грн.	1,9	2,9	2,1	3,3	2,4	3,7	5,1
4	Результати зовнішнього контролю Рахункової палати України							
4.1	Обсяг фактів неефективного управління та використання державних коштів, млрд. грн.	14,4	13,7	8,1	12,9	14,3	6,2	4,1
4.2	Неефективне використання фінансових ресурсів через недоліки прогнозування та планування, %	10,7	15,3	9,0	26,2	н/д	3,6	н/д

Джерело: складено автором за [12; 13; 14; 15; 16]

приспосовування методів фінансового аналізу до специфіки процедур такого контролю. Придатними аналітичними методами насамперед можуть бути економіко-логічні чи економіко-математичні методи.

Так, до економіко-логічних методів відносяться методи групування, деталізації, елімінування, порівняння, розрахунку відносних та середніх величин, які використовуються в процесі загального та факторного аналізу обсягу використання фінансових ресурсів бюджетних установ, в процесі загального контролю фінансових ресурсів, а також в процесі контролю руху та ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ.

До економіко-математичних методів відносяться методи кореляційно-регресійного аналізу, лінійного програмування та моделювання, а також методи теорії масового обслуговування. Такі методи визначають тенденції розвитку процесів використання фінансових ресурсів бюджетних установ, а також прогнозують основні показники використання фінансових ресурсів бюджетних установ [17, с. 7].

І нарешті, підсумковим етапом зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ є узагальнення та реалізація результатів такого контролю. Зокрема, відбувається розроблення альтернативних сценаріїв заходів щодо ефективного використання фінансово-ресурсного потенціалу бюджетної установи. Реалізація результатів зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ опирається на формування ефективної системи фінансового контролю за виконанням рішень щодо оптимального використання фінансових ресурсів бюджетних установ для забезпечення мети їхньої діяльності загалом. Окрім того, про-

цедура зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ передбачає, що завдяки аналізу використання фінансових ресурсів бюджетних установ визначаються будь-які відхилення їх касових і фактичних видатків, а також ззовні забезпечується контроль за дотриманням бюджетною установою норм витрат фінансових ресурсів на її поточне утримання за всіма кодами економічної класифікації видатків.

Висновки. Таким чином, під процедурою зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні варто розуміти процес спостереження ззовні фактичного стану виконання кошторису бюджетною установою порівняно із заданими нормативними актами показниками використання фінансових ресурсів для подальшого прийняття контролерами рішень щодо дотримання нею чинної бюджетної дисципліни.

Особливістю функціонування парламентської моделі зовнішнього контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні є проведення загального та спеціального фінансового контролю низкою державних служб, підпорядкованих виконавчій та законодавчій владі, що супроводжується ризиками неузгодженості поставлених завдань, дублюванням контрольних функцій та суперечливістю отриманих результатів зовнішнього контролю показників обсягу формування та використання фінансових ресурсів бюджетних установ та чинників впливу на їх використання протягом періоду 2010–2016 рр.

Перспективами подальших досліджень є розробка єдиної класифікації фінансових порушень відповідно до бюджетного законодавства для потреб оцінки результатів зовнішнього контролю за використанням бюджетними установами фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Финансовый контроль: международный опыт : [научн.-практ. изд.] / [Г.М. Азаренкова, Л.В. Дикань, В.А. Лукин, С.В. Шубина и др.]. – К. : УБД НБУ, 2013. – 429 с.
2. Черніков Д.В. Державний зовнішній аудит в контексті європейської інтеграції / Д.В. Черніков, М.І. Кузьо. – К. : ГО «Лабораторія законодавчих ініціатив», 2015. – 32 с.
3. Натарова О.В. Оцінка стану фінансового контролю державного сектору / О.В. Натарова // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 1–2 (1). – С. 106–109.
4. Даценко Г.В. Внутренний и внешний финансовый контроль выполнения сметы бюджетного учреждения / Г.В. Даценко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 3 (200). – Т. 3. – С. 207–211.
5. Труш І.С. Державний фінансовий контроль в умовах економічних трансформацій / І.С. Труш // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 14. – С. 141–144.
6. Александрович О.О. Термінологічно-понятійні аспекти модернізації системи державного фінансового контролю в Україні / О.О. Александрович // Державне будівництво. – 2015. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2015-1/doc/2/09.pdf>.
7. Виговська Н.Г. Місце зовнішнього державного фінансового контролю у національній контрольній системі України / Н.Г. Виговська, А.Ю. Славіцька // Вісник ЖДТУ. – 2016. – № 4 (78). – С. 219–228.
8. Варналій З.С. Імплементация досвіду країн пострадянського простору у систему зовнішнього державного фінансового контролю України / З.С. Варналій, К.В. Коваленко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. – 2015. – № 2 (167). – С. 6–11.
9. Фугело В.П. Сутність, організація та шляхи підвищення ефективності бюджетного контролю на місцевому рівні / В.П. Фугело // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2015/31.pdf.
10. Єдинак Т.С. Система фінансового контролю за коштами спеціального фонду бюджету державних вищих навчальних закладів / Т.С. Єдинак, А.С. Нагорна // Вісник Академії митної служби України. – 2011. – № 1. – С. 131–137.
11. Жураковський де Сас Т.Б. Проблеми детермінації державного фінансового контролю в сучасних умовах / Т.Б. Жураковський де Сас // Державне управління: теорія та практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc_Zhurakovskyy.pdf.
12. Інформація щодо виконання Державного та Зведеного бюджетів України за 2016 рік / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/informatsiia-shchodo-vykonannia-derzhavnoho-ta-zvedenoho-biudzheta-ukrainy--za-rik?category=bjudzhet&subcategory=2016>.
13. Статистичний збірник Міністерства фінансів України «Бюджет України – 2015» / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychniy-zbirnyk-ministerstva-finansiv-ukrainy-biudzheta-ukrainy--?category=bjudzhet&subcategory=2015>.
14. Статистичні звіти / Державна аудиторська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/category/63416>.

15. Застосування заходів впливу за порушення бюджетного законодавства / Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/77170>.
16. Річні звіти Рахункової палати / Діяльність Рахункової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826?page=0>.
17. Бенько М.М. Концепція розвитку аналітичного процесу в інформаційній системі фінансового аудиту / М.М. Бенько, В.В. Сопко // Незалежний аудитор. – 2013. – № 6. – С. 2–8.

Анотація. Целью статьи является исследование особенностей парламентской модели процедуры внешнего контроля использования финансовых ресурсов бюджетных учреждений в Украине. Такое исследование проведено по объектам и субъектам, системе финансово-экономических показателей, информационно-методическому обеспечению внешнего контроля с учетом украинских реалий системы государственного финансового контроля. Под процедурой внешнего контроля использования финансовых ресурсов бюджетных учреждений автор понимает процесс наблюдения фактического состояния выполнения сметы бюджетным учреждением по сравнению с заданными показателями использования финансовых ресурсов для принятия контроллерами решений по соблюдению бюджетной дисциплины. Особенностью функционирования парламентской модели внешнего контроля использования финансовых ресурсов бюджетных учреждений в Украине является проведение общего и специального финансового контроля рядом государственных служб, подчиненных исполнительной и законодательной власти.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, издержки, внешний контроль, методы, парламентская модель внешнего финансового контроля, финансовые ресурсы.

Summary. The purpose of the article is to study features of the parliamentary model of external financial control over the use of financial resources of budgetary institutions in Ukraine. This research is conducted by objects and subjects, the system of financial-economic indicators, information and methodological support for external control taking into account Ukrainian realities of the system of state financial control. Under the procedure of external control over the use of budgetary institutions financial resources, the author means a process of observing the actual state of execution of the budget by the budget institution in comparison with the specified indicators of the use of financial resources for making decisions on compliance with budgetary discipline by controllers. A feature of the functioning of the parliament model of external control over the use of financial resources of budgetary institutions in Ukraine is conducting general and special financial control by a number of state services subordinated to the executive and legislative authorities.

Key words: budgetary institution, expenses, external control, methods, parliamentary model of external financial control, financial resources.

Рибакова Т. О.

*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди*

Rybakova T. O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Candidate of Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda
State Pedagogical University*

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AS AN OBJECT OF FINANCIAL REGULATION

Анотація. На основі аналізу провідних досліджень в роботі викладено погляди науковців на об'єкти фінансового регулювання. Проведено аналіз нормативних актів, що містять законодавче визначення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні, на основі чого встановлено, що вона є об'єктом регулювання, зокрема об'єктом фінансового регулювання. Визначено, що серед науковців відсутня єдина точка зору щодо сутності фінансового регулювання ЗЕД, зокрема його об'єктів, через складність ЗЕД як економічної категорії. Проаналізовано підходи до визначення ЗЕД та наукові погляди на сутність фінансового регулювання ЗЕД, що дало можливість визначити його суб'єкти та диференціювати його об'єкти за рівнями. З'ясовано, що фінансовий характер регулюючого впливу суб'єктів регулювання ЗЕД на його об'єкти полягає в застосуванні фінансових методів, форм, інструментів, засобів, важелів.

Ключові слова: фінансове регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічні зв'язки, суб'єкти господарювання, об'єкт регулювання, рівні регулювання, фінансовий вплив.

Вступ та постановка проблеми. В сучасному глобалізованому світі, що характеризується інтенсифікацією міжнародної економічної співпраці між країнами, роль зовнішньоекономічних відносин та зовнішньоекономічної діяльності суттєво зростає. Відкритість економіки України та розвиток торговельно-економічного співробітництва з розвиненими країнами, зокрема через створення зон вільної торгівлі з Європейським Союзом та Канадою, зумовлює стратегічну важливість зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) для держави. Однак високий ступінь відкритості обумовлює значну залежність зовнішньої торгівлі України від світової економічної кон'юнктури та її вразливість від впливу світових фінансово-економічних криз. За таких умов ефективне використання переваг міжнародної економічної інтеграції є неможливим без запровадження дієвих механізмів регулювання ЗЕД, при цьому провідна роль в регулюванні належить державі.

Важливість регулювання ЗЕД в Україні також підтверджується тим, що в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» йому присвячено окремий розділ, а в преамбулі зазначено, що Закон було прийнято з метою запровадження правового регулювання всіх видів зовнішньоекономічної діяльності [1].

З огляду на провідну роль фінансової складової у функціонуванні сучасної світової економіки пріоритети в регулюванні соціально-економічних процесів мають бути надані саме фінансовим методам, що обумовлює необхідність дослідження проблем фінансового регулювання ЗЕД.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні фінансовому регулюванню економіки, зокрема державному фінансовому регулюванню, присвячено достатню кількість праць вітчизняних та закордонних вчених. Але фінансове регулювання ЗЕД потребує більш детального вивчення, адже проблема має комплексний характер та

знаходиться на стику таких окремих напрямів наукових досліджень, як державне регулювання, фінансове регулювання, зовнішньоекономічна діяльність. Значний внесок в розробку теоретичних та практичних питань фінансового регулювання ЗЕД зробили вітчизняні науковці, досліджуючи такі його аспекти, як державне регулювання ЗЕД (А.С. Гальчинский, Х.В. Гріценко, Я.А. Жаліло, Л.Б. Колінець, Г.І. Філіна), валютне регулювання ЗЕД (О.І. Береславська, О.В. Дзюблук, В.І. Міщенко, В.А. Ющенко), регулювання ЗЕД на рівні регіонів (О.В. Бречко, В.Є. Крупін), регулювання ЗЕД промислового виробництва (Г.В. Дурицька), фінансове регулювання ЗЕД суб'єктів господарювання (В.О. Васюренко, В.В. Мацьків, В.Л. Пластун).

Однак, незважаючи на детальне вивчення питань, які стосуються економічного змісту фінансового регулювання ЗЕД, недостатньо уваги науковців приділено дослідженню ЗЕД як об'єкта регулюючого впливу, що враховувало б її складність як економічної категорії та давало б змогу конкретизувати структуру механізму регулювання.

Метою статті є висвітлення зовнішньоекономічної діяльності як об'єкта фінансового регулювання.

Результати дослідження. Регулювання економіки є впливом органів управління на економіку з метою підтримки фінансово-господарських процесів на певному рівні і недопущення небажаних явищ. Під таким впливом розуміється передусім державне регулювання економіки, що полягає у втручанні держави в діяльність ринку з метою впливу на поведінку його суб'єктів задля досягнення бажаних результатів.

В економічній літературі фінансове регулювання розглядається як одна зі сфер економічного регулювання в контексті реалізації державної фінансової політики та функціонування фінансового механізму. Аналіз наукових

праць, присвячених фінансовому регулюванню, виявив, що в більш загальному вигляді воно визначається як напрям державної фінансової політики, що є впливом держави на економічні і соціальні процеси шляхом перерозподілу фінансових ресурсів серед певних сегментів ринку задля запобігання можливих або усунення наявних диспропорцій та забезпечення макроекономічної рівноваги з використанням відповідних форм, методів та інструментів.

Об'єкт – це філософська категорія, що позначає реальність, яка розглядається як щось зовнішнє у відношенні до людини та її свідомості і яка стає предметом теоретичної та практичної діяльності суб'єкта, наприклад, зазнає цілеспрямованого діяння з боку суб'єкта [2, с. 438]. Вищевказане визначення фінансового регулювання дає змогу виокремити в ролі його об'єкта економічні і соціальні процеси, що відбуваються в суспільстві. Особливості таких процесів щодо різних сфер і галузей національної економіки та видів господарської діяльності, зокрема ЗЕД, обумовили науковий інтерес до проблем фінансового регулювання за різними напрямками, що під час дослідження потребує конкретизації об'єктів регулювання відповідно до таких напрямів.

Низка науковців визначає об'єктом фінансового регулювання фінансові процеси в економіці, діяльність суб'єктів господарювання, розподільчі відносини і процеси у суспільстві та на окремих підприємствах. В деяких працях пропонується виокремлення фінансових процесів в економіці як об'єктів фінансового регулювання за мезо-, макро- та макрорівнями [3, с. 106; 4, с. 97].

Згідно з законодавством зовнішньоекономічна діяльність в Україні підлягає регулюванню. Зокрема, розділ II Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» має назву «Регулювання зовнішньоекономічної діяльності» та визначає мету регулювання, його принципи, суб'єкти, засоби тощо. При цьому серед суб'єктів регулювання зазначені як держава в особі її органів, так і недержавні органи управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки тощо), а також самі суб'єкти ЗЕД. Законом також встановлено склад органів державного регулювання ЗЕД [1] та органів місцевого управління ЗЕД [1], що здійснюють її регулювання.

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється з метою:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку;

- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, зокрема зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів ЗЕД України;

- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн [1, с. 13–14].

Згідно зі статтею 7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» фінансове регулювання належить до економічних заходів оперативного регулювання ЗЕД (в Законі відзначено «валютно-фінансове, кредитне та інше» регулювання). Втім, конкретизації терміна «фінансове регулювання ЗЕД», на відміну від терміна «митне регулювання», в Законі немає. Так само невизначеною є сукупність заходів, що належать до фінансового регулювання ЗЕД та фактично відображають його сутність.

Фінансове регулювання ЗЕД розглядається вітчизняними науковцями як одна зі сфер економічного регулювання. Відповідно, і його визначення, наведені в окремих наукових працях, що містять уточнення сутності регулювання ЗЕД та сутності механізмів її регулювання, базуються на загальних підходах до визначення економічного, зокрема фінансового, регулювання із зазначенням різних проявів регуляторного впливу на ЗЕД як на об'єкт регулювання (табл. 1).

Як можна побачити з табл. 1, під час визначення фінансового регулювання ЗЕД як об'єкта регулювання науковці виокремлюють:

- ЗЕД суб'єктів господарювання [9];
- фінансові відносини щодо здійснення ЗЕД [6];
- діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків [7];
- зовнішньоекономічна діяльність систем [8].

В роботі [10] наведено трактування економічної сутності стимулювання ЗЕД як сукупності усіх засобів і методів, що спрямовані на заохочення ЗЕД, а як об'єкт такого стимулювання відзначено зовнішню торгівлю та зовнішньоторговельний обіг країни, просування вітчизняних товарів на іноземні ринки та забезпечення вітчизняної промисловості іноземними інвестиційними ресурсами [10, с. 6].

Таким чином, визначення об'єктів фінансового регулювання ЗЕД в працях, що підлягали аналізу, варіюються від узагальнюючих до досить конкретних тверджень, що, на наш погляд, обумовлено відсутністю єдиного підходу як до визначення фінансового регулювання, зокрема його об'єктів, так і до розуміння науковцями сутності ЗЕД.

Таблиця 1

Наукові погляди окремих вітчизняних вчених на сутність фінансового регулювання ЗЕД

Автор	Визначення
В.О. Васюренко [6, с. 6]	Сукупність фінансових інструментів, які узагальнюють низку впливів, що виникають унаслідок фінансових відносин щодо здійснення ЗЕД і за допомогою яких створюються фінансові передумови та стимули розвитку суб'єктів господарювання, що відбивається на русі відповідних фінансових потоків.
Г.В. Дурицька [7, с. 6]	Сукупність економічних форм, методів та інструментів, за допомогою яких стимулюється, координується і регламентується діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до цілей та завдань.
В.Є. Крупін [8, с. 6]	Сукупність економічних й адміністративних методів, важелів та інструментів, що разом здійснюють регулюючий і стимулюючий вплив на зовнішньоекономічну діяльність через створення сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності систем і конкурентоспроможності їх продукції на основі впровадження інновацій з метою ефективного використання їх експортного потенціалу та розширення зовнішніх ринків збуту вітчизняної високотехнологічної і наукоємної продукції з високою часткою доданої вартості.
В.В. Мацьків [9, с. 283]	Певна цілісна діалектична сукупність взаємозумовлених і взаємопов'язаних методів, форм та інструментів впливу на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання з метою забезпечення макроекономічної рівноваги й моніторингу стану економіки на кожному конкретному етапі її розвитку.

Так, в науковій літературі все ще відсутнє загально-прийняте визначення ЗЕД, яку розглядають як сферу економічної діяльності або як сукупність експортно-імпорتنих операцій, або як вид (форму) діяльності [11, с. 44], але найбільш поширеними є два підходи.

Згідно з першим підходом ЗЕД має розширене трактування та розглядається як сукупність низки категорій залежно від рівнів її реалізації, серед яких можна виокремити такі.

1) мегарівень (глобальний рівень); на глобальному рівні ЗЕД є комплексом міжнародних економічних відносин всіх країн світу, що формує міжнародний поділ праці та реалізується у вигляді глобалізації світових економічних відносин;

2) метарівень – рівень зовнішньоекономічних зв'язків, що виявляється в реалізації міжнародної регіональної інтеграції та діяльності регіональних інтеграційних угруповань;

3) макрорівень – сукупність зовнішньоекономічних зв'язків між країнами;

4) мезорівень – зовнішньоекономічні зв'язки між окремими галузями промисловості різних країн світу, а також зовнішньоекономічні зв'язки на рівні регіонів;

5) мікрорівень – ЗЕД суб'єктів господарювання, сукупність здійснюваних ними зовнішньоекономічних операцій, єдність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій підприємств під час функціонування на зовнішньому ринку.

Такий підхід розуміє ЗЕД як складову національної економічної політики, як багатомірну цілісну систему господарювання [5, с. 7], а також має на меті комплексне дослідження процесів становлення і функціонування світогосподарських зв'язків. Ієрархічна система, якою є ЗЕД, відповідно, потребує наявності кількох рівнів регулювання, серед яких науковцями відзначаються:

– рівень країни, рівень регіону, рівень підприємства [5, с. 14];

– макроекономічний рівень, рівень окремих галузей господарства, мікрорівень [12, с. 8];

– міжнародний, загальнодержавний, регіональний [8, с. 12];

– мікро-, макро- і мегарівні [13, с. 160].

Згідно з другим підходом, що є більш поширеним серед науковців, ЗЕД розглядається як одна зі сфер господарської діяльності суб'єктів господарювання, що відповідає мікрорівню в рамках першого підходу. Тобто безпосередня реалізація зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на рівні господарюючих суб'єктів, базуючись на багатомірній цілісній системі господарських відносин між економічними суб'єктами різних країн [14, с. 106]. На більш високих рівнях йдеться вже про зовнішньоекономічні зв'язки, а ЗЕД розглядається як один з аспектів зовнішньоекономічних зв'язків.

Визначення ЗЕД як діяльності суб'єктів господарювання в Україні є законодавчо закріпленим. Так, згідно з Господарським кодексом України, ЗЕД – це господарська діяльність суб'єктів господарювання, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою [15]. Закон України про ЗЕД надає її більш розширене визначення: це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1]. Втім, в статті 3 Закону зазначено, що Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у

зовнішньоекономічній діяльності, діють як юридичні особи. До того ж преамбула Закону вказує на належність до ЗЕД як до об'єкта запровадження правового регулювання таких її видів, як зовнішня торгівля, економічне і науково-технічне співробітництво, спеціалізація та кооперація в галузі виробництва, науки і техніки, економічні зв'язки в галузі будівництва, транспорту тощо, які фактично є формами участі національного господарства в міжнародних економічних відносинах. Такі положення, викладені в законодавстві, припускають можливість реалізації ЗЕД на більш високих рівнях, ніж рівень суб'єктів господарювання.

Зовнішньоекономічні зв'язки і ЗЕД суб'єктів господарювання є рівнями ієрархічної структури системи ЗЕД. Характер зовнішньоекономічних зв'язків держави визначає стратегію ЗЕД підприємств. Відповідно, ЗЕД слід розглядати не тільки як складову частину господарської діяльності підприємств, але й як важливий чинник економічного розвитку держави в умовах інтеграції до світової економіки.

В західній економічній науці термін «зовнішньоекономічна діяльність» фактично не використовується, а найближчими його еквівалентами є словосполучення “foreign trade” або “international trade”, які в прямому перекладі означають «міжнародна торгівля», тобто обмін товарами та послугами за межами національних кордонів [16, с. 68]. На мікрорівні ЗЕД суб'єктів господарювання досліджується західними вченими в площині таких напрямів економічної науки, як, зокрема, міжнародний бізнес, інтернаціоналізація фірм, пряме іноземне інвестування [16, с. 68].

Проведений аналіз наукових поглядів на склад об'єктів фінансового регулювання та підходів до визначення ЗЕД обумовлює необхідність дослідження ЗЕД як об'єкта фінансового регулювання з урахуванням рівнів її реалізації. Виходячи з цього, сукупність об'єктів фінансового регулювання ЗЕД на різних рівнях та вплив суб'єктів регулювання на його об'єкти можна представити так (рис. 1).

Головним об'єктом фінансового регулювання є ЗЕД суб'єктів господарювання, що зазнає регулюючого впливу від суб'єктів макро- і мезорівнів, якими є державні органи (державне регулювання) та недержавні органи регулювання (асоціативне регулювання), а також безпосередньо від суб'єктів мікрорівня – суб'єктів ЗЕД (саморегулювання). Головним суб'єктом в системі фінансового регулювання ЗЕД є держава, яка, здійснюючи вплив на ЗЕД суб'єктів господарювання та на зовнішньоекономічні зв'язки регіонів і галузей національної економіки, досягає власних стратегічних цілей на міжнародній арені.

Аналіз представлених в науковій літературі визначень фінансового регулювання в частині конкретного змісту регулювання дав змогу виявити специфіку фінансового регулювання ЗЕД, що визначається фінансовою складовою впливу на ЗЕД, тобто впливу її суб'єктів на об'єкти за допомогою фінансових методів, форм, інструментів, засобів, важелів. При цьому варто наголосити на тому, що фінансовому регулюванню ЗЕД підлягають не лише фінансові відносини, що виникають під час здійснення ЗЕД між її суб'єктами, але й ЗЕД як багатомірна, багаторівнева і цілісна система господарювання, включаючи всі її види, визначені законодавством.

Висновки. ЗЕД в Україні підлягає регулюванню. Виокремлення ЗЕД як об'єкта фінансового регулювання є підґрунтям для дослідження фінансового регулювання ЗЕД як однієї з багатьох сфер економічного, зокрема фінансового, регулювання. Різноманітність поглядів науковців на сутність фінансового регулювання ЗЕД і, відповідно, на ЗЕД як на об'єкт регулювання, що міститься в запропо-

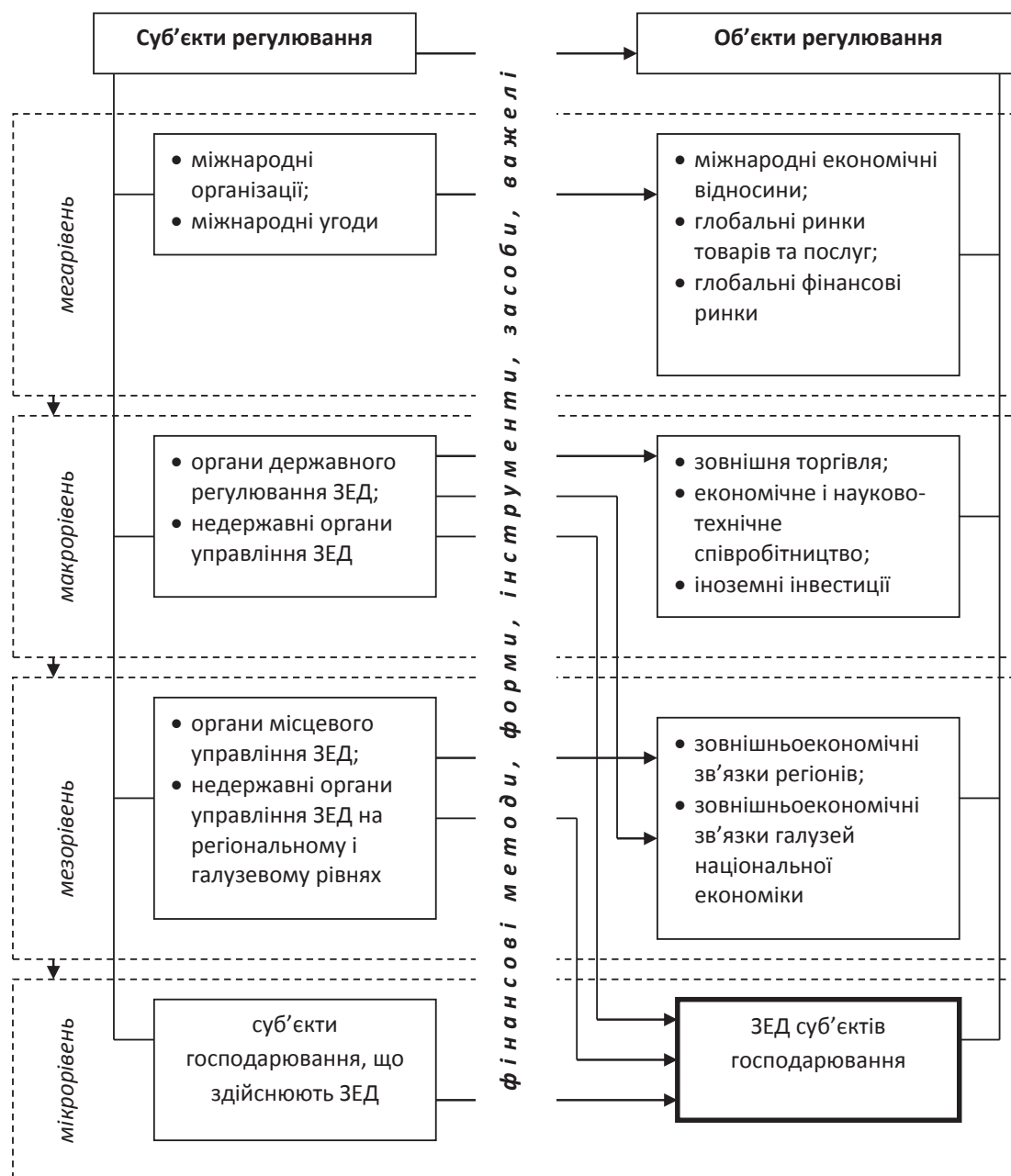


Рис. 1. Рівні фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності

нованих вченими поняттях, пояснюється відсутністю єдиного підходу до розуміння як фінансового регулювання, так і сутності ЗЕД. Так, з одного боку, ЗЕД розглядається як складна багаторівнева (від мікрорівня до мегарівня) система господарювання, а з іншого – як одна зі сфер господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Проведений аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової літератури та вітчизняної законодавчої бази дав можливість обґрунтувати дослідження ЗЕД як об'єкта фінансового регулювання з урахуванням рівнів її реалізації, визначити серед таких рівнів мега-, макро-, мезо- та мікрорівні, визначити суб'єкти та конкретизувати об'єкти

фінансового регулювання ЗЕД на кожному з цих рівнів. Головним об'єктом регулювання є ЗЕД суб'єктів господарювання, що акумулює впливи суб'єктів вищих рівнів.

Специфіка фінансового регулювання ЗЕД як однієї зі сфер регулювання полягає в концентрації саме на фінансовій складовій впливу на ЗЕД, що характеризується застосуванням сукупності фінансових методів, форм, інструментів, засобів та важелів впливу. Подальших розвідок потребує конкретизація економічного змісту фінансового регулювання ЗЕД шляхом дослідження складу цієї сукупності у зв'язку з положеннями системного підходу.

Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ / Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1991. – № 29. – Ст. 377 ; редакція від 1 березня 2017 р., підстава 1724-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12/page>.
2. Філософський енциклопедичний словник ; редкол.: В.І. Шинкарук (голова) та ін. – К. : Абрис, 2002. – 742 с.
3. Васечко Л.І. Співвідношення понять «фінансовий механізм», «механізм фінансування», «фінансове забезпечення», «фінансове регулювання» / Л.І. Васечко // Вісн. Львів. ун-ту. Серія: Екон. – 2009. – № 41. – С. 103–107.
4. Дідик Л.М. Фінансовий механізм управління діяльністю сучасного підприємства / Л.М. Дідик // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2011. – № 2. – С. 92–100.
5. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : [монографія] / [Ю.Г. Козак, Н.В. Притула, О.А. Єрмакова та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.
6. Васюренко В.О. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.О. Васюренко ; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. – Суми, 2010. – 20 с.
7. Дурицька Г.В. Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Г.В. Дурицька ; Інституті регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2007. – 26 с.
8. Крупін В.Є. Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / В.Є. Крупін ; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2008. – 24 с.
9. Мацьків В.В. Теоретичні основи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / В.В. Мацьків // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Вип. 8 (1). – С. 279–290.
10. Колінець Л.Б. Фінансово-кредитний інструментарій стимулювання зовнішньоекономічної діяльності у світовій економічній системі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні відносини» / Л.Б. Колінець ; Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2005. – 20 с.
11. Венцель В.Т. Зовнішньоекономічна діяльність: підходи до розуміння в довідковій та нормативно-правовій літературі / В.Т. Венцель // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – № 1 (55). – С. 43–45.
12. Береславська О.І. Механізм валютного регулювання в Україні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.І. Береславська ; Держ. податк. служба України, Нац. ун-т держ. податк. служби України. – К., 2011. – 31 с.
13. Почерніна Н.В. Інститути регулювання зовнішньоекономічної діяльності на макрорівні / Н.В. Почерніна // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 3. – С. 159–162.
14. Вітко Ю.Д. Морфологічний аналіз сутності поняття зовнішньоекономічна діяльність підприємств / Ю.Д. Вітко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2016. – № 249. – С. 101–109.
15. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144 ; редакція від 19 липня 2017 р., підстава 1982-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/436-15>.
16. Morgan R.E. Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique / R.E. Morgan, C.S. Katsikeas // Management Decision. – 1997. – № 35/1. – P. 68–78.

Анотація. На основі аналізу ведучих досліджень в роботі изложены взгляды ученых на объекты финансового регулирования. Проведен анализ нормативных актов, содержащих законодательное определение внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в Украине, на основе чего установлено, что она является объектом регулирования, в частности объектом финансового регулирования. Определено, что среди ученых отсутствует единая точка зрения относительно сущности финансового регулирования ВЭД, в частности его объектов, из-за сложности ВЭД как экономической категории. Проанализированы подходы к определению ВЭД и научные взгляды на сущность финансового регулирования ВЭД, что позволило определить его субъекты и дифференцировать его объекты по уровням. Выяснено, что финансовый характер регулирующего воздействия субъектов регулирования ВЭД на его объекты заключается в применении финансовых методов, форм, инструментов, средств, рычагов.

Ключевые слова: финансовое регулирование, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономические связи, субъекты хозяйствования, объект регулирования, уровни регулирования, финансовое влияние.

Summary. Based on the leading researches analysis the scientific views on the objects of financial regulation are presented. The analysis of laws containing the legislative definition of foreign economic activity (FEA) in Ukraine was carried out, and on its basis it was established that FEA is the subject of regulation, including financial one. It is determined that there is no single point of view among scientists regarding the essence of FEA financial regulation as well as of its objects due to the complexity of FEA as an economic category. The approaches to the definition of FEA and scientific views on the essence of its financial regulation were analyzed, making it possible to identify its subjects and to differentiate its objects by levels. It is revealed that the financial nature of the regulatory influence which subjects of FEA regulation make on its objects consists in the application of financial methods, forms, tools, means, levers.

Key words: financial regulation, foreign economic activity, foreign economic relations, economic entities, object of regulation, levels of regulation, financial influence.

Рибачок С. А.

здобувач

Херсонського державного університету

Макаренко С. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Херсонського державного університету

Rybachok S. A.

Postgraduate student

Kherson State University

Makarenko S. M.

PhD (Economics), Associate Professor

of Management and Administration Department

Kherson State University

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ОСНОВИ ВИПЛАТИ ГІДНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА

FORMING OF OPTIMAL TAX BURDEN AS A BASIS FOR PAYMENT OF RESPECTABLE SALARY TO THE EMPLOYEES OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті проаналізовано наслідки впровадження ініціатив органів державної влади щодо формування податкового навантаження під час виплати заробітної плати. Досліджено специфіку податкової реформи стосовно купівлі страхового стажу. Досліджено досвід щодо формування фіскальної політики провідних країн ЄС та США. Розроблено пропозиції щодо оподаткування доходів соціально незахищеної верстви населення виробничих підприємств. Визначено ефективність впровадження розроблених заходів для соціально незахищеної верстви працівників підприємства.

Ключові слова: ЄСВ, ПДФО, страховий стаж, податкова соціальна пільга, дискреційна фіскальна політика.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних умовах обмеженості джерел фінансування і постійного зростання цін на товари та послуги першої необхідності суб'єкти господарювання спільно з профспілковими організаціями та органами державної влади і місцевого самоврядування повинні розробити й впровадити дієвий механізм оподаткування доходів громадян, який не лише дасть змогу покращити рівень купівельної спроможності працівників підприємств, установ та організацій всіх форм власності, але й стимулюватиме легалізацію отриманого доходу та забезпечить необхідний обсяг надходжень податків та зборів до бюджетів всіх рівнів для фінансування соціальних програм та дострокового повернення «кабальних» іноземних позик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам податкового менеджменту та його впливу на формування гідної оплати праці, політики трудових доходів, організації заробітної плати присвячено наукові праці таких вчених, як, зокрема, К.О. Безверховий [1], Л.О. Матвійчук, Л.Г. Олійник [2], М.Г. Олієвська [3], О.М. Пахненко, А.Ю. Семенов [4], А.М. Поддєрьогін, В.К. Черненко [5], С.О. Цимбалюк [6], І.В. Шарапа, Н.М. Олійник [7]. Незважаючи на вагомий напрацювання, залишаються проблеми, що потребують додаткового наукового аналізу, особливо проблеми щодо формування оптимального податкового навантаження під час виплати заробітної плати працівникам підприємства як основи підвищення рівнів задоволеності працівників та конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу.

Метою статті є проведення аналізу та надання рекомендацій щодо формування оптимального податкового

навантаження як основи виплати гідної заробітної плати працівникам підприємства.

Результати дослідження. В сучасних умовах розвитку бізнесу для забезпечення виплати гідної оплати праці, що дасть змогу не лише задовольнити першочергові фізіологічні потреби та потреби в безпеці працівників, суб'єкти господарювання приватного сектору особливо економічно відсталих регіонів країни в умовах зростання на законодавчому рівні мінімального розміру заробітної плати зіштовхнулися з економічною дилемою. З одного боку, зростання номінального рівня оплати праці в загальній собівартості продукції може привести до зростання відпускної ціни реалізації виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг, що за інших незмінних умов на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту продукції (робіт, послуг) може призвести до погіршення рівня її конкурентоспроможності порівняно з продукцією (роботами, послугами) іноземних суб'єктів господарювання. З іншого боку, лише внутрішні зміни у структурі оплати праці щодо збільшення питомої ваги основної заробітної плати з одночасним зменшенням питомої ваги додаткової заробітної плати та преміальних винагород ніяким чином не вплинуть на загальний обсяг номінальної заробітної плати, яка підлягає виплаті працівникам. Також відсутність економічного обґрунтування стосовно доцільності зростання розміру мінімальної заробітної плати удвічі з 1 600 грн. у грудні 2016 року до 3 200 грн. з січня 2017 року може майже зрівняти рівні оплати праці між кваліфікованими фахівцями, що мають значний інтелектуальний потенціал та займають відповідальні посади, та обслуговуючим персоналом з низьким рівнем кваліфікації, що особливо простежується на підприємствах та

установах, які фінансуються з Державного та місцевих бюджетів України. Як наслідок, керівництво суб'єкта господарювання може здійснити кадрову реформу, внаслідок якої за одночасного зростання рівня оплати праці відбувається пропорційне скорочення чисельності працівників. Проте змін щодо загальних обсягів виконаної роботи фактично не відбувається, а середня тривалість робочого тижня може зрости з 40 годин, передбачених чинним законодавством, до невизначеного обсягу, зменшуючи час на релаксацію та особисте життя працівників, а отже, й рівень задоволеності від виконання встановлених функціональних обов'язків. Також вказані дії можуть призвести до ігнорування елементарних вимог щодо безпеки праці з метою мінімізації часу на виконання виробничих завдань.

Враховуючи вищевказане, а також пряму зацікавленість та бажання працівників, суб'єкти господарювання приватного сектору повертаються до схем «гінгової» діяльності з відображенням мінімально встановленого рівня оплати праці для працівників та (або) задіянням їх на неповний робочий день. Зазначені дії дають змогу сумарно зекономити працівнику до 35% від загального фонду оплати праці з урахуванням єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ). Так, у випадку встановлення мінімального розміру оплати праці за повноцінно відпрацьований робочий місяць (3 200 грн.) ЄСВ складатиме 704 грн. ($3200 * \frac{22}{100}$), податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) – 576 грн. ($3200 * \frac{18}{100}$), військовий збір – 48 грн. ($3200 * \frac{1,5}{100}$), профспілкові внески у разі вступу до первинної профспілкової організації – 32 грн. ($3200 * \frac{1}{100}$). У підсумку загальний розмір «чистої» середньомісячної заробітної плати, що отримає безпосередньо працівник, буде складати лише 2 544 грн., що станом на 1 липня 2017 року, згідно з офіційним курсом Національного банку України, складає лише 97,8 дол. США, або 85,7 євро. Водночас у випадку встановлення фактів правопорушення щодо фактичного допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві, та виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків роботодавця буде змушений сплатити штрафні санкції у тридцятикратному розмірі мінімальної заробітної плати [8], або 96 тис. грн. за станом на 1 липня 2017 року. Проте вказані дії роботодавця були спрямовані лише на виконання побажань підлеглих співробітників, і, відповідно до європейського досвіду, відповідальність та штрафні санкції щодо несплати ЄСВ, ПДФО, військового збору потрібно передбачити саме для несумлінного працівника.

Також, відповідно до розробленої Кабінетом Міністрів України Пенсійної реформи, кожен громадянин України може купити до 5 років страхового стажу, вартість якого буде залежати від ставки ЄСВ та мінімальної заробітної плати. Отже, враховуючи, що кожна людина може документувати страховий стаж, знаходячись в передпенсійному віці, вважаємо, що доцільно було б розглянути можливість добровільної відмови від сплати ЄСВ на певних проміжках трудової діяльності внаслідок загальнодержавного знецінення доходів (девальвації національної валюти), вагомих змін в особистому житті та інших важливих обставин.

Під час проведення аналізу господарської діяльності ТОВ «Амалтея», провідного підприємства м. Херсон та

Херсонської області загалом з виробництва поліпропіленових мішків високої якості, було встановлено, що лише протягом грудня 2016 року загальний обсяг нарахованого ЄСВ склав 225,3 тис. грн., зокрема 2,5 тис. грн. нараховано єдиного внеску на суми заробітної плати працюючим інвалідам. Кількість працівників підприємства, що використовували податкові соціальні пільги для зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, у грудні 2016 року складала 69 осіб. Серед них 30 осіб отримали податкову соціальну пільгу згідно з підпунктом 1 пункту 4 статті 169 Податкового кодексу України [8], оскільки розмір нарахованої їм заробітної плати не перевищував прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня 2016 податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень, тобто не більше 1 930 грн. ($1\,378 * 1,4$). Місячна економія для вказаних працівників за умови сплати податку на доходи фізичних осіб складала майже 10 тис. грн., в середньому за 2016 рік – понад 120 тис. грн.

Внаслідок зростання мінімальної заробітної плати з січня 2017 року до 3 200 грн. працівники ТОВ «Амалтея», що повноцінно відпрацювали робочий місяць, не можуть скористатися вищевказаним підпунктом 1 пункту 4 статті 169 Податкового кодексу України [9], оскільки розмір нарахованої їм заробітної плати (3 200 грн.) вже перевищує граничний розмір ($1,4 * 1600 = 2\,240$ грн.), що не дає змогу використовувати податкову соціальну пільгу. Вказаною нормою чинного законодавства працівники можуть скористатися лише в тому випадку, якщо вони були задіяні неповний робочий місяць, а сума нарахованої їм заробітної плати менше 2 240 грн. У підсумку за умови неповної зайнятості працівники ТОВ «Амалтея» у січні 2017 року отримали податкову соціальну пільгу при сплаті ПДФО на 4,2 тис. грн. більше порівняно з попереднім місяцем. Водночас пунктом 5 статті 8 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [10] встановлено, що якщо база нарахування єдиного внеску менше встановленого розміру мінімальної заробітної плати, то єдиний внесок розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на цей місяць, та відповідної ставки. Отже, ТОВ «Амалтея» у січні 2017 року перерахувала ЄСВ на понад 28 тис. грн. більше, ніж фактично було б нараховано працівникам, які відпрацювали неповний робочий місяць, що на 25,8 тис. грн., або у 11,9 разів, більше порівняно з груднем 2016 року. Також у січні 2017 року загальний обсяг нарахованого ЄСВ склав 295 тис. грн., що на 69,7 тис. грн., або на 30,9%, більше порівняно з груднем 2016 року. Середнє зростання загального обсягу нарахованого ЄСВ у 2017 році порівняно з минулим роком складатиме близько 1 млн. грн., що майже дорівнює 60% від фонду оплати праці з урахуванням ЄСВ за травень 2017 року. В умовах зниження купівельної спроможності населення Херсону та країни загалом вказані кошти потрібно було б спрямувати на виплату преміальних заохочень або матеріальної допомоги для оздоровлення працівників підприємства.

Результати проведеного аналізу основних показників господарської діяльності ТОВ «Амалтея» свідчать про те, що в січні 2017 року загальний фонд оплати праці з урахуванням ЄСВ збільшився на 386,4 тис. грн., або на 30,5%, тоді як загальний розмір «чистої» заробітної плати, яку отримали безпосередньо працівники підприємства, збільшився лише на 179,8 тис. грн., або на 22,2%. І це, незважаючи на той факт, що головними завданнями органів державної влади та місцевого самоврядування є створення

належних умов та сприяння зростанню реальної заробітної плати особливо на підприємствах, які здійснюються виробництво продукції в економічно відсталих регіонах України.

Цікавим є досвід щодо формування фіскальної політики провідних країн ЄС та США. Так, мінімальний розмір нарахованої заробітної плати в країнах ЄС має такі показники: 235 євро у Болгарії, що у 2,2 рази більше, ніж в Україні; 275 євро в Румунії (у 2,5 р. б.); 380 євро в Латвії та Литві (у 3,5 р. б.) [12]. Водночас для більшості країн ЄС характерно встановлення прогресивної шкали оподаткування доходів громадян, коли до більших за обсягами доходів застосовуються вищі ставки податків. Прогресивна шкала є інструментом перерозподілу великих доходів на користь бідних громадян та забезпечує встановлення соціальної справедливості у суспільстві. Пропорційна шкала, за якою розмір ставки не залежить від величини бази оподаткування, діє лише в деяких східноєвропейських країнах (Болгарія, Чехія, Естонія, Латвія, Литва, Угорщина та Румунія). Так, у Чехії, окрім основного податку в 15%, встановлено додатковий податок у розмірі 7% на доходи, що в 4 рази перевищують розмір середньої заробітної плати [4].

У таких країнах Європи, як Болгарія, Кіпр, Естонія, Греція, Латвія, Норвегія, Румунія, особистий прибутковий податок належить до місцевих податків, а в Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та Швейцарії органи місцевого самоврядування самостійно визначають ставки, за якими будуть оподатковуватися доходи громадян [11].

Авторами [4] під час проведення аналізу загального рівня ставок особистого оподаткування в країнах ЄС були виявлені суттєві відмінності між ними. Так, у Швеції максимальна ставка ПДФО складала 57%, тоді як у Болгарії – лише 10%. Загалом найвищі ставки особистого оподаткування характерні для скандинавських країн, а також Португалії, Бельгії, Нідерландів, найнижчі – для східноєвропейських країн, які мають пропорційну шкалу оподаткування. Усереднена по країнам ЄС ставка ПДФО на початок 2016 року становила 39,3%. Також в деяких країнах ЄС діє пільга для соціально незахищеної верстви населення в частині не оподаткування заробітної плати на мінімальном встановленому рівні.

Досить цікавою є практика сплати податку в Китайській Народній Республіці. Держава надає право податковим агентам компенсувати витрати на забезпечення сплати податку в розмірі 2% від суми утриманого податку [11].

У США ставки оподаткування доходів фізичних осіб коливаються від 2% до 35%, у Німеччині – від 10% до 53%, в Японії – від 10% до 50% залежно від розміру доходу платника.

В таких країнах, як Ірландія, Корея, Мексика, Туреччина, середньозважена величина граничного доходу (неоподаткованого мінімуму), з якого починає сплачуватись ПДФО, становить 30% від середньої заробітної плати у виробничому секторі.

Одна з найбільш розвинених систем індивідуального прибуткового податку із широкою системою податкових відрахувань діє в Нідерландах. У цій країні існують п'ять видів податкових відрахувань, що залежать від віку, кількості дітей, доходу батьків і відрізняються сумою, на яку дозволено зменшувати оподатковуваний дохід (в євро на одну дитину) [11].

Використання зарубіжного досвіду під час оподаткування доходів громадян дасть змогу не лише легалізувати їх трудову діяльність та вивести суб'єктів господарювання з «тіні», але й за рахунок «ефекту масштабу» збіль-

шити обсяги надходжень ПДФО до Державного та місцевих бюджетів України.

В сучасних умовах низького рівня середньомісячної заробітної плати в Херсонській області, яка за підсумками січня-квітня 2017 року складала 5 256 грн. (19 місце у загальному рейтингу адміністративно-територіальних одиниць України), або 82% від середнього рівня в Україні, використання прогресивних технологій оподаткування доходів громадян є необхідною складовою виплати гідної оплати праці соціально незахищеній верстві населення та зростання рівнів конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг) та підприємства загалом.

На прикладі ТОВ «Амалтея» визначимо можливий обсяг зростання «чистої» заробітної плати у січні 2017 року під час використання зарубіжного досвіду оподаткування доходів фізичних осіб, а саме:

- щодо не оподаткування 30% середньої заробітної плати у виробничому секторі (у промисловості в січні 2017 року середня заробітна плата складала 6 524 грн.), тобто 1 957,2 грн.;

- встановлення зв'язку під час визначення граничного розміру доходу, до якого може застосовуватися використання податкової соціальної пільги, та розміру податкової соціальної пільги з розміром мінімальної заробітної плати на 1 січня звітного року; тобто граничний розмір доходу в 2017 році складатиме 4 480 грн., сума податкової пільги розраховуватиметься в пропорційному еквіваленті до 3 200 грн.;

- встановлення додаткового податку в розмірі 7% на доходи, що в 4 рази перевищуватимуть розмір середньої заробітної плати у виробничому секторі, тобто понад 26 096 грн.

Запропоновані пропозиції щодо оподаткування соціально незахищеної верстви працівників виробничих підприємств у 2017 році відобразимо в табл. 1.

Під час апробації наданих рекомендацій на ТОВ «Амалтея» було встановлено, що загальний розмір заробітної плати, що підлягає виплаті працівникам, у січні 2017 року міг збільшитися на 175,6 тис. грн., або на 17,7%. Середня питома вага утримань з нарахованої заробітної плати склала лише 5,3%, що в умовах перманентного зростання цін на продукти першої необхідності та оплати житлово-комунальних послуг є найважливішою складовою для забезпечення створення належних умов для життєдіяльності соціально незахищеної верстви населення.

Висновки. Результати проведених досліджень свідчать про те, що в сучасних кризових умовах функціонування національної економіки органи державної влади повинні здійснювати більш ефективну дискреційну фіскальну політику, спрямовану на зниження податкового навантаження під час формування фонду оплати праці соціально незахищених працівників вітчизняних промислових підприємств. Додатково отримані кошти зазначеними працівниками сприятимуть розвитку харчової промисловості та оплаті заборгованостей по сплаті житлово-комунальних послуг й повернуться до Державного бюджету України у вигляді зростання надходжень податків на dodanu вартість (під час купівлі додаткового обсягу товарів першої необхідності), на прибуток (використання «ефекту масштабу» та підвищення ефективності господарської діяльності підприємств харчової промисловості). Також зростання «чистої» оплати праці дасть змогу покращити рівень оплати заборгованостей з наданих житлово-комунальних послуг, що сприятиме покращенню фінансової діяльності комунальних підприємств органів місцевого самоврядування.

Пропозиції щодо оподаткування соціально незахищеної верстви населення виробничих підприємств у 2017 році

Назва показника	Нарахована заробітна плата (X), грн.			
	X<1957,2	1957,2<X ≤4480	4480<X≤26096	26096<X
Відсоткова ставка ПДФО, %	0	18	18	25
Розмір податкової пільги при сплаті ПДФО (для платників, які зазначені у підпункті 1 пункту 4 статті 169 Податкового кодексу України), грн.	1 957,2	1 957,2+ 0,5*3 200	1 957,2	1 957,2
Розмір ПДФО, грн.	0	(X-0,5*3 200-1 957,2)*0,18	(X-1 957,2)*0,18	(26 096-1 957,2)*0,18 + (X-26 096)*0,25

Список використаних джерел:

1. Безверхий К.О. Адміністрування ПДФО у 2016 році: новачі законодавства / К.О. Безверхній // Податки та оподаткування. – 2015. – № 12. – С. 26–35.
2. Матвійчук Л.О. Податкове планування як інструмент управління фінансово-господарською діяльністю підприємства / Л.О. Матвійчук, Л.Г. Олійник // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 11 (185). – С. 178–186.
3. Олієвська М.Г. Оптимізація процесів легалізації соціально-трудових відносин в Україні / М.Г. Олієвська // Вісник СумДУ. Серія 12: Економіка. – 2011. – № 4. – С. 12–17.
4. Пахненко О.М. Основні засади податкової політики в країнах ЄС на сучасному етапі / О.М. Пахненко, А.Ю. Семенов // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5317>.
5. Поддєрьогін А.М. Корпоративне податкове планування у фінансовому управлінні підприємством / А.М. Поддєрьогін, В.К. Черненко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 47–54.
6. Цимбалюк С.О. Аналіз політики трудових доходів у контексті реалізації концепції гідної праці в Україні / С.О. Цимбалюк // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 5 (191). – С. 154–162.
7. Якість життя населення як індикатор соціально-економічного розвитку регіону / [І.В. Шарапа, С.М. Макаренко, Н.М. Олійник] // Таврійський науковий вісник. – 2011. – № 77. – С. 345–348.
8. Кодекс законів про працю України / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08/print1443182145043076>.
9. Податковий кодекс України / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1443182145043076>.
10. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/print1453111419053738>.
11. Світовий досвід оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/modernizatsiya-dpsukraini/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid>.
12. Minimum wages in the EU// Eurostat. News release. 25/2017- 10 February 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7860532/3-10022017-AP-EN.pdf/b5027315-0570-45df-9eb6-0cfda2f13dbc>.

Анотація. В статтю проаналізовані наслідки впровадження ініціатив органів державної влади по формуванню податкового навантаження при виплаті зарплати. Досліджено специфіку податкової реформи по купівлі пенсійного стажу. Досліджено досвід по формуванню фінансової політики в країнах ЄС і США. Розроблено пропозиції по податковому навантаженню доходів соціально незахищеного шару населення виробничих підприємств. Визначено ефективність впровадження розроблених заходів для соціально незахищеного шару працівників підприємств.

Ключевые слова: ЕСВ, НДФЛ, страховий стаж, податкова соціальна пільга, дискреційна фінансова політика.

Summary. In the article there is given the analysis of the consequences of implementation of governmental bodies' initiatives on the forming of tax burden when paying salary. There was researched the specific character of tax reform regarding purchase of pensionable service (insurance period). There was studied the experience of the USA and leading EU countries in forming of their fiscal policy. There were worked out the propositions on taxation of disadvantaged population employed at manufacturing enterprises. Realization of the elaborated measures for socially disadvantaged employees of the entity was found to be effective.

Key words: united social contribution, tax on physical persons' income, pensionable service (insurance period), social tax concession, discretionary fiscal policy.

Рубежанська В. О.
здобувач кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Rubezhanskaya V. O.
Candidate of Department "The economy and entrepreneurship"
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC ACTIVITY OF THE POPULATION IN THE CONDITIONS OF FUNCTIONING OF THE NATIONAL LABOR MARKET

Анотація. У статті розглянуто основні показники функціонування національного ринку праці. Проведено дослідження динаміки змін показників економічної активності та економічної неактивності населення України за період з 2010 по 2016 роки. Здійснено порівняльний аналіз економічно активного населення за статтю, місцем проживання, віковими групами, рівнем освіти. Розглянуто основні причини економічної неактивності населення України. Визначено склад економічно неактивного населення України у 2016 році.

Ключові слова: економічна активність населення, економічна неактивність населення, зайнятість, безробіття, національний ринок праці.

Вступ та постановка проблеми. Формування та розвиток вітчизняного ринку праці відбуваються в ході тривалого процесу еволюції державності. Така еволюція у зустрічному русі проектує феноменологічну реальність сучасного ринку праці за рахунок впливу на останній сукупності філософських, політичних, ідеологічних, економіко-правових, естетичних і релігійних цінностей. Такий вплив, зрештою, відбивається на основних статистичних показниках, розрахунок яких дає змогу визначити актуалізацію проблематики та з'ясувати перспективне переосмислення шляхів подальшого ефективного функціонування національного ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню показників ринку праці присвячено роботи багатьох вітчизняних науковців, наприклад, Л.М. Абалкіна, О.В. Акіліної, Д.П. Богині, М.Д. Бойко, О.В. Бріт, О.А. Грішнєвої, М.О. Катречко, Р.М. Ковтуна, Е.М. Лібанової, Г.Я. Лук'яненко, В.Г. Федоренко.

Відаючи належне цінності попередніх наукових здобутків дослідників, вважаємо за необхідне провести дослідження динаміки змін показників розвитку національного ринку праці за останні роки, на які мали суттєвий вплив наслідки від збройного конфлікту на сході України та погіршення економічних і політичних відносин з Російською Федерацією.

Метою статті є проведення аналізу та визначення причинно-наслідкових зв'язків дисбалансу економічної активності населення України.

Результати дослідження. На цей час відомими вченими, державними діями та науковцями вже створено достатню базу для дослідження стану, особливостей та тенденцій розвитку ринку праці. Зазвичай під час дослідження останнього доцільно використовувати сукупність показників, що характеризують економічно активне та неактивне населення, зайнятість, безробіття, середньо-облікову кількість штатних працівників, оборотність робочої сили, середньомісячну заробітну плату, навантаження безробітних на робоче місце, попит та пропозицію на робочу силу тощо.

Слід зазначити, що основні статистичні показники ринку праці узагальнює та офіційно оприлюднює Державна служба статистики України (далі – Держстат України), яка є спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі статистики. Одним із завдань Держстату України є затвердження статистичних методологій та спостережень, що використовуються під час аналізу тенденцій на ринку праці. У цьому сенсі слід відзначити заохочення з боку державної влади активного співробітництва усіх вітчизняних установ з міжнародними організаціями, що сприяє наближенню нашої держави до європейських стандартів у галузі статистики. Прикладом такого співробітництва є залучення Міністерством соціальної політики України та Державною службою зайнятості України спільної оглядової місії – Програми розвитку ООН (далі – ПРООН) та Міжнародної організації праці (далі – МОТ) до України. Основна мета такої спільної роботи полягала у дослідженні наявних проблем зайнятості в Україні та розробці стратегії ООН щодо сприяння повній та продуктивній зайнятості в Україні з урахуванням європейського досвіду. Окрім того, зазначені міжнародні організації надали рекомендації, наприклад, в напрямі вдосконалення підходів до періодичного оцінювання ринку праці України шляхом порівняння основних його показників з державами ЄС та всебічного використання при цьому показників економічно активного та неактивного населення [1].

Отже, можна відзначити важливість використання показника економічно активного населення під час аналізу ринку праці України. Тому охарактеризуємо його більш детально. Зокрема, показник економічної активності відображає населення чоловічої та жіночої статі віком від 15 до 70 років (зокрема, працездатного віку), котре впродовж певного часового проміжку забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці. При цьому важливо зазначити, що економічно активне населення (на відміну від економічно неактивного населення) складається тільки з осіб, що активно займалися економічною діяльністю або займалися пошуком роботи і були готові

приступити до неї. Виходячи з цього пояснення, можна зауважити, що досліджуваній нами показник складається з зайнятих та безробітних осіб.

За даними обстеження вітчизняного ринку праці Держстатом України, які проводилися відповідно до методології, рекомендованої МОП, у 2016 році кількість економічно активного населення України у віці 15–70 років дорівнювала 17 955,1 тис. осіб (працездатного віку – 17 303,6 тис. осіб), що становило 42,2% загальної кількості наявного населення України або 62,2% населення відповідної вікової групи (табл. 1).

Загалом на ринку праці України у 2016 році було зайнято 56,3% осіб у віці 15–70 років, а рівень безробіття серед відповідної вікової групи сягав 9,3% [2].

З метою об'єктивності аналізу подальших статистичних даних, оприлюднених Держстатом України, зауважимо, що внаслідок Російської окупації окремих територій півдня та сходу України показники за 2010–2014 роки Держстат України наводить без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, а за 2015–2016 роки – також без частини проведення антитерористичної операції [2].

Отже, аналізуючи дані табл. 1, слід відзначити, що динаміка економічно активного населення у віці 15–70 років впродовж 7 років мала тенденцію до постійного зниження. Незначне підвищення економічно активного населення працездатного віку було зафіксоване впродовж 2010–2013 років, однак з 2014 року ця тенденція не зберігалася.

Зокрема, у 2016 році відносно 2010 року економічно активне населення у віці 15–70 років скоротилося на 1,4% (працездатного віку – на 0,8%). Таке скорочення пояснюється загальним зниженням кількості населення, що викликано перевищенням показника смертності над показником народжуваності (сальдо між зазначеними показниками в Україні за останні 10 років негативно перевищило загальноєвропейські показники у 3–5 разів); старінням нації; зовнішніми міграціями українців тощо. Для національного та регіонального ринків праці такі ознаки демографічної кризи викликають занепокоєння. Зокрема, відчуття дефіциту трудових ресурсів негативно впливає на соціально-економічну безпеку держави, здійснює вплив на обсяги ВВП, а також знижує загалом конкурентоспроможність України на міжнародному ринку.

Якщо аналізувати дані рис. 1, то можна побачити, що лінійна апроксимація описує стабільне падіння чисельності населення України. Особливо сильно тенденція стрімкого скорочення населення відбувалася з 2014 року.

У 2017 році відносно попереднього періоду чисельність наявного населення України зменшилася на 0,41%. За вісім років чисельність наявного населення України скоротилася на 7,4%.

Найвищий рівень економічної активності був характерний для осіб віком 35–49 років, а найнижчий – для молоді віком 15–24 років, а також осіб віком 60–70 років (табл. 2). Слід зауважити, що саме особи у віці 35–49 років мають найбільші можливості реалізувати себе на ринку праці та володіють значними конкурентними перевагами відносно інших вікових груп, що позначається наявним досвідом роботи, високою працездатністю, швидкою адаптацією до умов праці та володінням нових інформаційних технологій. Тоді як молоді люди у віці 15–24 років не мають практичного досвіду, а подекуди їм бракує ціннісних життєвих орієнтирів, щоб активно конкурувати з працівниками, які старші за віком.

У 2016 році відносно попереднього періоду скорочення рівня економічної активності відбулося серед населення більшості вікових груп, за винятком осіб у віці 35–39 років (змін не відбулося) та осіб віком 50–59 років (зростання на 1,4%).

Цілком зрозумілим є те, що на ринку праці найбільш конкурентоспроможні особи – це ті, що мають вищу освіту, тому серед них найвищий рівень економічної активності – 76,9% від загальної кількості економічно активних осіб. На другому місці за рівнем економічної активності знаходяться особи з професійно-технічною освітою, а саме 70,4%. Найнижчий рівень економічної активності зафіксовано серед осіб з базовою загальною середньою (19,9%), а також початковою загальною або серед тих, що не мали освіти (6,1%). За розподілом рівня економічно активного населення серед чоловіків та жінок, нами встановлено певну статеву диспропорцію. Зокрема, за рівнем економічної активності серед осіб, які мають будь-яку освіту, перевагу мали чоловіки (рис. 2).

Динамічне зниження рівня економічно активного населення відбувається одночасно зі збільшенням кількості економічно неактивного населення. До вищезазначеної категорії осіб належать незайняті особи працездатного віку, які припинили активні пошуки роботи, тому що втратили надію її знайти (зневірені), а також ті, які не знали, де і як шукати роботу, або переконані у відсутності підходящої роботи.

У 2016 році кількість економічно неактивного населення віком 15–70 років сягала 10 934,1 тис. осіб, або 37,8% від загальної кількості активного населення. Цей показник збільшився відносно попереднього періоду на

Таблиця 1

Показник економічної активності населення України за період з 2010 по 2016 роки¹ [2]

Рік	У віці 15–70 років		Працездатного віку	
	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2010	20 894,1	63,6	19 164,0	71,9
2011	20 893,0	64,2	19 181,7	72,6
2012	20 851,2	64,5	19 317,8	72,9
2013	20 824,6	64,9	19 399,7	72,9
2014	19 920,9	62,4	19 035,2	71,4
2015	18 097,9	62,4	17 396,0	71,5
2016	17 955,1	62,2	17 303,6	71,1

¹ дані за 2010–2014 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2015–2016 роки – також без частини зони проведення антитерористичної операції

0,08%. Кожен другий економічно неактивний був пенсіонером, кожен п'ятий – учнем чи студентом або виконував домашні (сімейні) обов'язки.

Розглянемо більш детально наявні причини економічної неактивності населення у 2016 році. Виходячи з показників, відображених на рис. 3, можна зазначити, що найбільшу частку від загальної кількості економічно неактивного населення, складають особи, що перебували на пенсії (52,8%), найменшу – особи, що мають сезонний характер роботи та сподіваються повернутися на попередню роботу, а також не знають, де і як шукати роботу (0,2%).

Поширеною причиною економічної неактивності населення є також виконання домашніх (сімейних) обов'язків, перебування на утриманні (20,8%). До цієї групи слід віднести осіб, які зайняті в домашньому господарстві; вихованням дітей; доглядом за хворими тощо. Вважаємо, що насправді причини економічної неактив-

ності серед населення є дещо розгалуженими, наприклад, до них слід відносити й тіньову зайнятість, яку зазвичай приховують від державних органів та установ.

Таким чином, проведення антитерористичної операції на сході України та погіршення економічних і політичних відносин з Російською Федерацією викликали ланцюгову реакцію дисбалансу практично усіх макроекономічних показників. Деструктивні процеси відбулися в інфраструктурному забезпеченні ринку праці, зовнішніх зв'язках, реальному секторі економіки тощо. Зокрема, значний збиток відчували на собі підприємства у східних областях, а саме підприємства металургійної, вугільної, хімічної, машинобудівної, харчової, легкої промисловості, які не лише були містоутворюючими, але й вносили значний вклад у ВВП. Наслідком таких подій стало зниження чисельності економічно активного населення в Україні протягом 2010–2016 років.

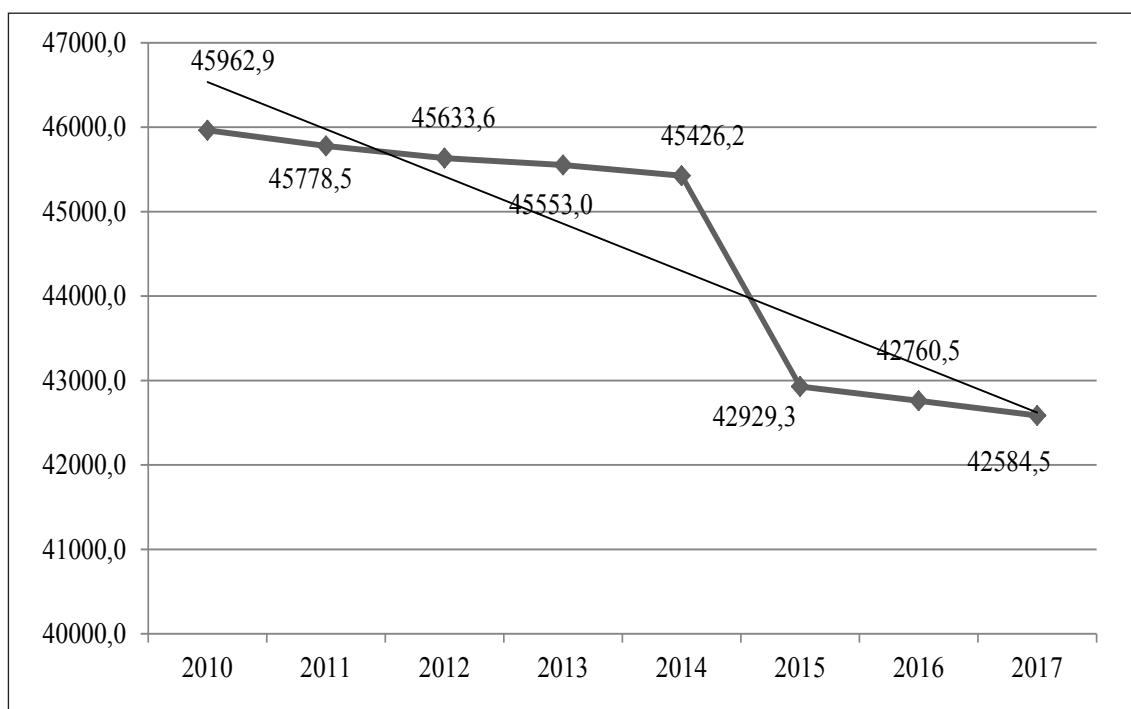


Рис. 1. Чисельність наявного населення України, тис. осіб

Джерело: складено автором за даними [2]

Таблиця 2

Рівень економічної активності населення України за статтю, місцем проживання та віковими групами (% до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

Група	Усього	Зокрема, за віковими групами, років						Працездатного віку	
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59		60–70
2015 рік									
Усе населення	62,4	36,3	80,8	82,3	85,2	85	65,9	14,5	71,5
жінки	56,2	31,8	70,7	73,3	80,5	83,7	59,1	12,2	66,5
чоловіки	69,2	40,6	90,5	91,2	90,1	86,5	74,1	17,9	76,7
міські поселення	63,1	33,5	83,4	84,3	87,1	86,6	66,2	13,1	72,9
сільська місцевість	60,8	41,2	75,3	76,9	81	81,9	65,1	17,5	68,8
2016 рік									
Усе населення	62,2	35,1	79	82	85,2	84,7	67,3	14,3	71,1
жінки	55,9	31	67,7	72,7	79,9	82,9	61	12,3	65,4
чоловіки	69,1	38,9	89,9	91,1	90,6	86,7	75,1	17,3	77
міські поселення	62,8	31,6	80,8	84,2	87,1	86,3	68	12,9	72,3
сільська місцевість	60,9	41,2	75,4	76,1	80,9	81,5	65,9	17,5	68,5

Джерело: складено автором за даними [2]

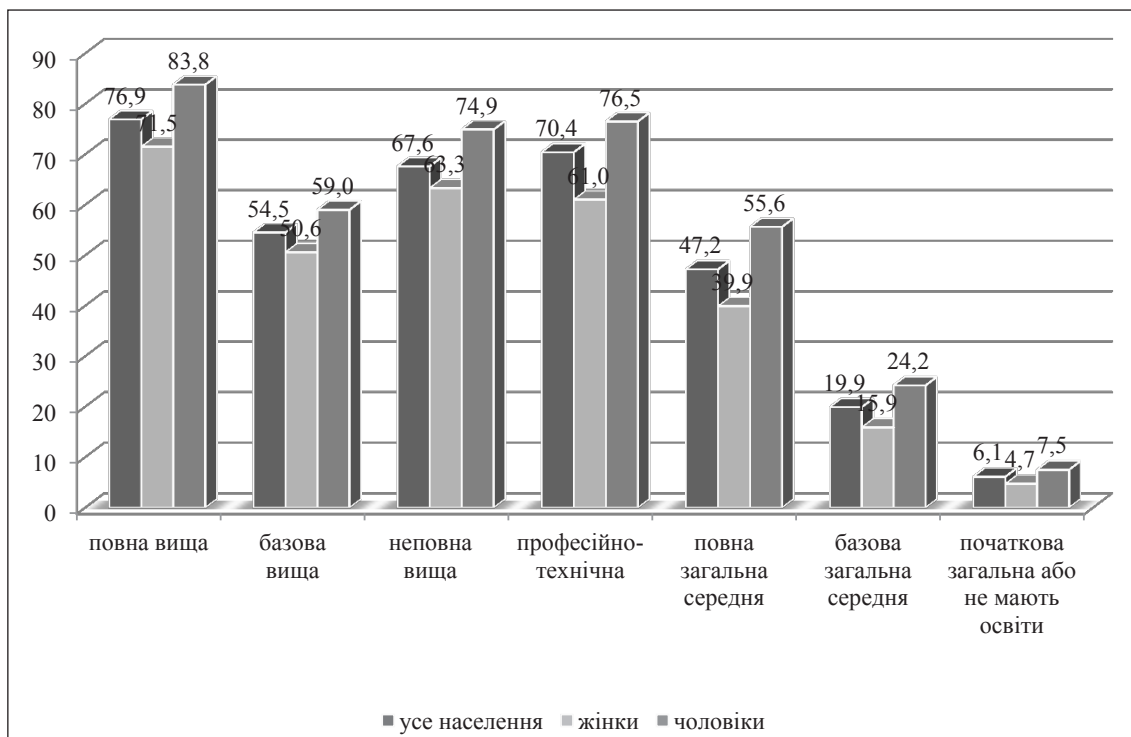


Рис. 2. Рівень економічної активності населення України віком 15–70 років за статтю та рівнем освіти у 2016 році (у % до населення відповідного рівня освіти)

Джерело: складено автором за даними [2]

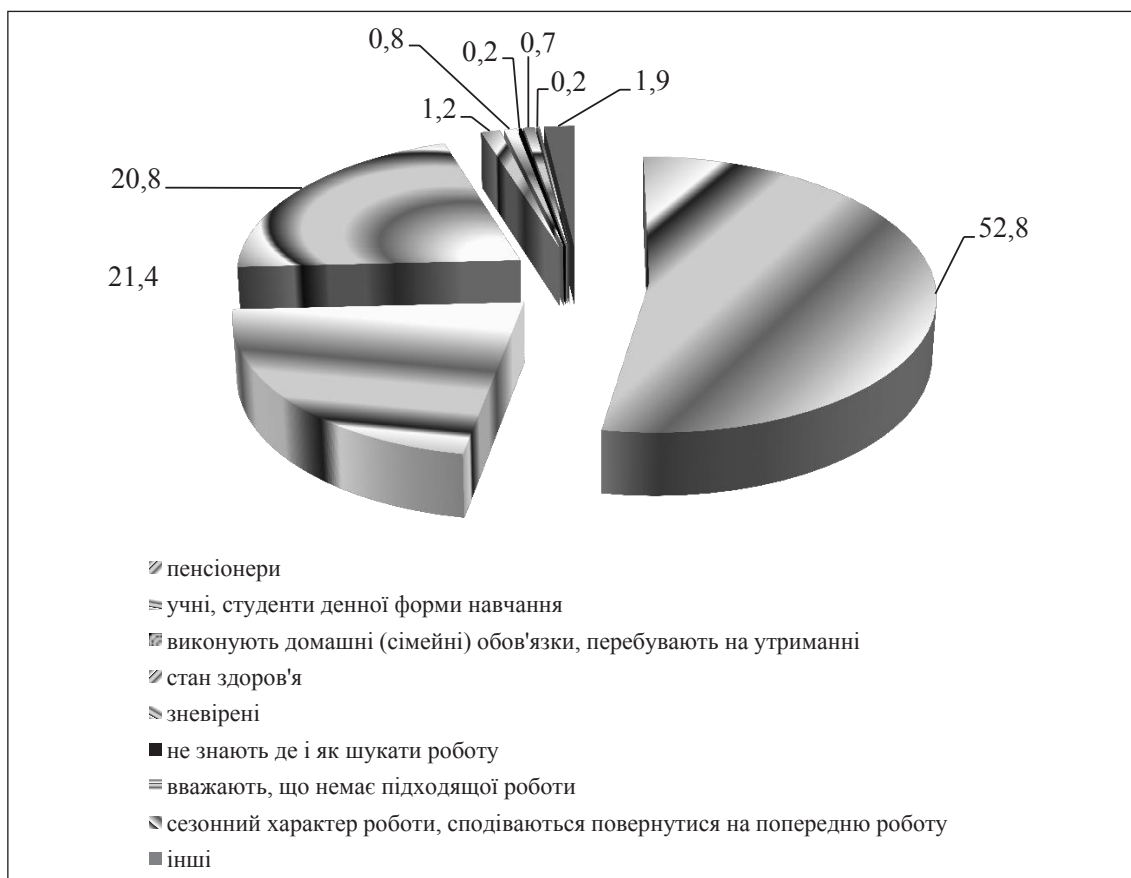


Рис. 3. Склад економічно неактивного населення України за причинами економічної неактивності у 2016 році (у % до загальної кількості економічно неактивного населення)

Джерело: складено автором за даними [2]

Висновки. Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що одним із найважливіших показників функціонування національного ринку праці є показник економічної активності населення, який об'єктивно відображає соціально-економічний стан суспільства в поточному періоді та використовується для розробки соціальних програм та коригування всієї соціальної політики держави загалом. Аналізуючи тенденції на національному ринку праці, які мали місце в 2010–2016 роках, слід відзначити, що його стан, безперечно, залежить від загальної економічної та політичної ситуації в Україні. Зокрема, в процесі аналізу показників економічної активності та економічної неактивності населення ми з'ясували, що значне погіршення розвитку національ-

ного ринку праці відбулося в період найтяжчих випробувань за роки незалежності України, а саме з 2014 року. Цей рік фактично спроектував усі соціально-економічні, політичні та демографічні негаразди, які відчула наша держава на ринку праці. Отже, поточну ситуацію на ринку праці України можна охарактеризувати як напружену. Також слід враховувати, що динаміка ринку праці є більш інерційною внаслідок певної затримки (лага) у реагуванні попиту та пропозиції робочої сили. Тому в подальшому спад економічного виробництва, дезорганізація відносин з торговельними партнерами та продовження військових дій на сході України, беззаперечно, призведуть до ще більшого напруження на національному ринку праці України.

Список використаних джерел:

1. ПРООН підтримує реформи у сфері зайнятості в Україні / Громадська організація «Інформаційно-аналітичний центр «Громадський Простір»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.prostir.ua/?news=proon-pidtrymaje-reformy-u-sferi-zajnyatosti-v-ukrajini>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Анотація. В статье рассмотрены основные показатели функционирования национального рынка труда. Проведено исследование динамики изменений показателей экономической активности и экономической неактивности населения Украины за период с 2010 по 2016 годы. Сделан сравнительный анализ экономически активного населения по полу, месту проживания, возрастным группам, уровню образования. Рассмотрены основные причины экономической неактивности населения Украины. Определен состав экономически неактивного населения Украины в 2016 году.

Ключевые слова: экономическая активность населения, экономическая неактивность населения, занятость, безработица, национальный рынок труда.

Summary. In the article the main indicators of the functioning of the national labor market are considered. The study of the dynamics of changes of the indicators of economic activity and economic inactivity of the population of Ukraine for the period from 2010 to 2016 is made. A comparative analysis of economically active population by sex, place of residence, age groups, level of education is made. The main reasons for the economic inactivity of the population of Ukraine are considered. The composition of the economically inactive population of Ukraine in 2016 is determined.

Key words: economic activity of the population, economic inactivity of the population, employment, unemployment, national labor market.

Семенець Ю. О.
аспірант кафедри політичної економії
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Semenets Y. O.
PhD student, Political Economy Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ: У ПОШУКУ ПЕРСПЕКТИВ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОВІДНИХ УКРАЇНСЬКИХ ВНЗ

INTERNATIONALIZATION OF HIGHER EDUCATION: SEARCHING THE PERSPECTIVES FOR IMPROVING THE STRATEGY OF THE LEADING UKRAINIAN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Анотація. Актуальність дослідження обґрунтовується посиленням впливу процесів інтернаціоналізації на ефективність і міжнародну конкурентоспроможність університетів, внаслідок чого вони перетворюються на активних агентів світового ринку освітніх послуг. У статті вирішується питання місця інтернаціоналізації вищої освіти у стратегічному управлінні провідних національних вищих навчальних закладів. Для досягнення поставленої мети здійснено аналіз стратегічних документів десяти ключових українських університетів за рейтингом «Топ 200 Україна». Встановлено, що лише в трьох з проаналізованих університетів розроблені стратегії (програми) інтернаціоналізації, що мають систему оцінювання її реалізації. З'ясовано, що інші університети мають стратегії розвитку, до яких включені питання міжнародного співробітництва, проте вони здебільшого характеризуються відсутністю чітких критеріїв, кількісних показників та термінів реалізації в питанні інтернаціоналізації. В результаті дослідження запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності процесів інтернаціоналізації вищої освіти в українських університетах шляхом розроблення чи вдосконалення відповідних стратегій і програм.

Ключові слова: інтернаціоналізація, вища освіта, стратегія інтернаціоналізації, університет, ефективність.

Вступ та постановка проблеми. Інтернаціоналізація останнім часом все більше виявляється у сфері вищої освіти в діяльності університетів, що забезпечує їм місце на міжнародному ринку освітніх послуг шляхом ведення конкурентної боротьби. Серед стимулів розвитку інтернаціоналізації вищої освіти для країн виділяють:

- академічні (розширення доступу до вищої освіти, підвищення якості вищої освіти; міжнародне визнання і покращення позицій в міжнародних рейтингах, створення і впровадження знань);
- економічні (короткостроковий економічний ефект від прямих витрат іноземних студентів, підготовка кваліфікованої робочої сили з навичками у сфері міжнародної співпраці, умови для довгострокового економічного розвитку);
- політичні (розвиток публічної демократії, міжнародна співпраця);
- соціально-культурні (об'єднання провідних науковців для вирішення глобальних проблем та досягнення сталого розвитку, підвищення рівня міжнародної комунікації, підвищення толерантності у суспільстві) [1].

З метою отримання зазначених переваг розробляються та впроваджуються національні та університетські стратегії (програми, політики, плани) інтернаціоналізації вищої освіти. Згідно з результатами міжнародних досліджень такі стратегії широко представлені в університетах Європи і Азії [2]. Варто зазначити, що більшість програм інтернаціоналізації вищої освіти характеризується наявністю чітких цілей і критеріїв оцінки рівня реалізації [2].

Водночас процеси інтернаціоналізації у вищій освіті України ще є недостатньо активними, про що свідчать незначна присутність вітчизняних університетів в міжнародних академічних рейтингах, низький рівень цитування наукових

публікацій, незначна диверсифікація джерел фінансування університетів, низькі показники академічної мобільності. Це зумовлено недостатньою увагою до напрямку інтернаціоналізації вищої освіти та загалом негативно впливає на ефективність діяльності університетів, їх конкурентоспроможність і розвиток національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність питання інтернаціоналізації вищої освіти зумовила появу великої кількості як українських, так і іноземних наукових праць у цій царині. Для вирішення поставленої дослідницької проблеми в роботі автор спирається на наукові доробки Д.К. Худзика (дослідження ефективності університетів у впровадженні інтернаціоналізації), Р. Кулена (обґрунтування доцільності розвитку інтернаціоналізації вищої освіти для країн, що розвиваються), Р.Я. Чао (дослідження інтернаціоналізації вищої освіти з точки зору утилітаристського та ідеалістичного підходів), Ф.Дж. Альтбаха і Х. де Віта (дослідження еволюції розвитку інтернаціоналізації вищої освіти), групи дослідників Центру міжнародної вищої освіти Бостонського коледжу (аналіз національних стратегій інтернаціоналізації і факторів, що впливають на ефективність їх реалізації), групи науковців Інституту вищої освіти Національної академії педагогічних наук України (здійснення комплексного аналітичного огляду вітчизняного та зарубіжного досвіду інтернаціоналізації), О.С. Падалки і І.С. Каленюк (висвітлення інтернаціоналізації як тенденції розвитку вищої освіти в контексті економіки освіти) та інших вчених, роботи яких присвячені проблемам і перспективам інтернаціоналізації вищої освіти, а також матеріали міжнародних організацій.

Виходячи з поставленої проблеми, слід сказати, що більш детального вивчення потребують стратегії (про-

грами) інтернаціоналізації вищої освіти вітчизняних університетів з точки зору їх якісних характеристик та шляхів вдосконалення.

Метою статті є оцінка місця інтернаціоналізації вищої освіти у стратегічному плануванні та відображення її в офіційних документах провідних українських університетів. В межах роботи ставиться дослідницьке питання про те, чи входить інтернаціоналізація до пріоритетних напрямів розвитку ключових національних вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ). Це дасть змогу зробити висновки щодо рівня впровадження інтернаціоналізації у стратегічне управління країнських українських університетів та виробити пропозиції щодо підвищення ефективності інтернаціоналізації вищої освіти на рівні університету.

Результати дослідження. Однією з ключових тенденцій світової економіки є її інтернаціоналізація, зумовлена активними глобалізаційними процесами. Вища освіта як важлива сфера суспільного розвитку та рушійна сила економіки знань також характеризується трансформаційними процесами в напрямі інтернаціоналізації вищої освіти. Економічне обґрунтування інтернаціоналізації вищої освіти виявляється в перевагах для національної економіки та окремих університетів внаслідок експорту освітніх і дослідницьких послуг, залучення іноземних студентів, талановитих викладачів і науковців, можливості отримання грантового фінансування як студентами і викладачами, так і університетами [3, с. 169].

Основними сильними сторонами цього процесу є підвищення якості освіти, розширення доступу до вищої освіти і наукових досліджень внаслідок активної академічної мобільності, підвищення кваліфікації викладачів і науковців шляхом встановлення зв'язків з міжнародними партнерами, підготовка фахівців з навичками кросс-культурної комунікації, збільшення обсягів фінансування і диферсифікація його джерел, а також, як наслідок, підвищення ефективності діяльності університетів. Через отримання зазначених вище переваг інтернаціоналізація вищої освіти позитивно впливає на національну економіку, забезпечуючи формування людського та інтелектуального капіталу високої якості, інтеграцію у світовий простір і підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Водночас інтенсивний розвиток процесів інтернаціоналізації супроводжується деякими ризиками, серед яких слід назвати «відтік мізків», стирання національних рис, низьку якість підготовки іноземних студентів, значну комерціалізацію освіти, торгівлю навчальними програмами та масовий характер вищої освіти. Під час порівняння виявляється, що переваги інтернаціоналізації вищої освіти є більшими за недоліки, негативний вплив яких можна зменшити, враховуючи їх під час розроблення університетських та національних стратегій.

Аналізуючи основні документи, присвячені інтернаціоналізації вищої освіти в європейських країнах, І.В. Степаненко доходить висновків, що інтернаціоналізація є пріоритетом та фактором успіху для університетів; інструментом підвищення якості освіти; країни, вищі навчальні заклади і окремі викладачі вибирають та адаптують до своїх потреб і можливостей конкретні форми, методи та інструменти інтернаціоналізації [3, с. 165]. Таким чином, інтернаціоналізація вищої освіти не є універсальним механізмом налагодження міжнародної співпраці, що вказує на доцільність розроблення та реалізації національної та університетських стратегій інтернаціоналізації.

В результаті дослідження національних програм інтернаціоналізації в більшості країн у всіх регіонах світу, здійсненого групою науковців Центру міжнародної вищої

освіти Бостонського коледжу, було виділено п'ять основних типів таких програм, а саме студентська мобільність; наукова мобільність і співпраця; міжнародна освіта; внутрішня інтернаціоналізація; всебічна інтернаціоналізація [1]. Це свідчить про фокусування національних політик на розвитку конкретних форм і напрямів інтернаціоналізації, виходячи з можливостей, пріоритетів, національних особливостей та поставлених цілей.

Водночас Д.К. Худзик зазначає, що у процесі інтернаціоналізації вищої освіти провідна роль належить університету, а не державі через зацікавленість всіх суб'єктів університетської діяльності [4]. За його словами, ефективність інтернаціоналізації залежить від її місця в стратегічному плануванні і управлінні, ефективності управлінського процесу, його особливостей і принципів, рівня інтернаціоналізації інституціональної культури. Враховуючи зазначені фактори, науковець обґрунтовує деякі дії університету у напрямі розвитку інтернаціоналізації:

- включення всіх суб'єктів університетської діяльності до процесу інтернаціоналізації;
- орієнтація інституціональної культури на міжнародну діяльність;
- позиціонування інтернаціоналізації як одного з пріоритетів розвитку університету під час стратегічного планування та прийняття рішень;
- врахування управлінських практик і стратегій.

Міжнародні соціологічні дослідження [2] показують, що 53% респондентів (загальна кількість респондентів становить 1 336 закладів вищої освіти зі 131 країни) мають інституційну політику/стратегію інтернаціоналізації, 22% її розробляють, 16% декларують інтернаціоналізацію як частину загальної інституційної стратегії. При цьому 66% опитаних зазначають, що мають чіткі цілі та критерії оцінки реалізації політики інтернаціоналізації. Результати дослідження свідчать про те, що найбільша частка респондентів, які мають стратегію інтернаціоналізації, припадає на країни Європи та Азії (56–61%), найменша – на країни Близького Сходу (13%). Виходячи з зазначеного вище, слід сказати, що виникає потреба у дослідженні місця інтернаціоналізації в Україні на національному та університетському рівнях для розуміння рівня розробленості стратегій інтернаціоналізації та їх якості з урахуванням вказаних рекомендацій.

Дослідження нормативно-правової бази свідчить про те, що в Законі України «Про вищу освіту» (далі – Закон) відсутнє поняття інтернаціоналізації вищої освіти, але серед принципів, на яких ґрунтується державна політика у цій сфері, називаються принципи «міжнародної інтеграції та інтеграції системи вищої освіти України у Європейський простір вищої освіти» [5]. Водночас Законом передбачено, що одним з основних завдань вищого навчального закладу є «налагодження міжнародних зв'язків та провадження міжнародної діяльності в галузі освіти, науки, спорту, мистецтва і культури». Також варто зауважити, що Закон деякою мірою стимулює розвиток міжнародного співробітництва в університетах шляхом врахування рівня інтеграції у світовий освітньо-науковий простір під час надання університету статусу дослідницького. Державна політика та основні напрями міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти формують засади для реалізації різних форм інтернаціоналізації. Також варто зазначити, що інтернаціоналізація та міжнародне співробітництво як стратегічний напрям розвитку освіти не знайшли свого відображення в Національній стратегії розвитку освіти на період до 2021 року [6].

Водночас, відповідно до проекту Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 року, одним з

напрямів реформ є інтеграція у світовий освітній і науковий простір, метою реалізації якої є «реальне входження національної системи вищої освіти в світовий освітній і науковий простір шляхом її інтернаціоналізації» [7]. В цьому напрямі одним із запропонованих кроків є розробка і реалізація закладами вищої освіти комплексної стратегії інтернаціоналізації як напряму стратегічного розвитку. Рішення щодо розвитку вищої освіти в напрямі інтернаціоналізації зумовлено проблемами відсутності стратегії інтернаціоналізації та браку ресурсів для її реалізації.

Таким чином, поняття інтернаціоналізації вищої освіти недостатньо розроблено в межах вітчизняної законодавчої бази, що загалом не сприяє розвитку цих процесів через недостатнє розуміння сутності та ролі інтернаціоналізації. З огляду на це далі в роботі досліджується питання розроблення та впровадження стратегії інтернаціоналізації провідними українськими університетами, розвиток яких значною мірою залежить від міжнародної діяльності.

З метою аналізу рівня розробленості університетських програм інтернаціоналізації нами було здійснено вибір закладів вищої освіти, що базується на рейтингу вищих навчальних закладів «Топ 200 Україна» (далі – Топ 200) 2016/2017 року [8]. Враховуючи обмежений обсяг роботи, для аналізу ми вибрали десять найкращих університетів згідно з рейтингом. Методологія рейтингу Топ 200 поля-

гає в оцінюванні трьох інтегральних показників, серед яких слід назвати оцінку міжнародного визнання (ІМВ).

В табл. 1 наведено результати дослідження офіційних документів університетів, розміщених на офіційних сайтах, яке включає: 1) аналіз наявності інтернаціоналізації як задекларованого стратегічного напряму розвитку в Статуті університету; 2) аналіз наявності в університеті розробленої стратегії (програми) інтернаціоналізації; 3) наявність системи оцінювання реалізації стратегії; 4) наявність звітної інформації щодо розвитку інтернаціоналізації в університеті.

У Статуті Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (далі – КПІ ім. І. Сікорського) [9] інтернаціоналізація згадується в контексті міжнародного співробітництва, кінцевою метою якого є перетворення університету на інтернаціональний вищий навчальний заклад. Основні принципи міжнародної діяльності окреслені в окремому розділі, а саме міжнародне співробітництво позиціонується як частина навчально-методичної, виховної, науково-інноваційної та організаційної діяльності університету. Варто зауважити, що в КПІ ім. І. Сікорського розроблена та впроваджується Програма інтернаціоналізації, що забезпечує університету вагомі результати порівняно з іншими ВНЗ та лідируючі позиції в рейтингу Топ 200.

Аналіз цієї програми свідчить про її системність, чіткість і зрозумілість та показує, що кожен напрям інтерна-

Таблиця 1

Місце інтернаціоналізації в офіційних документах провідних ВНЗ України (складено автором за джерелами [8–18])

Місце університету в Топ 200		Назва університету	Інтернаціоналізація в статуті університету	Стратегія (програма) інтернаціоналізації	Система оцінювання реалізації стратегії	Звітна інформація
загальне	ІМВ*					
1	1	Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»	±	+	+	+
2	2	Київський національний університет імені Тараса Шевченка	±	±	±	+
3	9	Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	+	±	±	+
4	6	Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	±	±	+	+
5	4	Національний університет «Львівська політехніка»	±	±	-	+
6	14	Національний гірничий університет	±	+	+	+
7	50	Національний медичний університет імені О.О. Богомольця	±	±	±	+
8	26	Національний університет біоресурсів і природокористування України	±	±	±	+
9	8	Львівський національний університет імені Івана Франка	±	±	±	+
10	22	Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана	±	+	+	+

* розраховано автором за джерелом [8];

«-» – відсутність, «±» – часткова наявність (вживаються поняття «міжнародна співпраця», «міжнародне співробітництво»; наявні інші програми і стратегії, в яких мають місце інтернаціоналізація, міжнародна співпраця, міжнародне співробітництво; нечіткі критерії оцінювання реалізації стратегії, програми), «+» – наявність

ціоналізації має набір показників для оцінювання. Проте ці показники не мають числового індикатора (відсоток, кількість студентів чи проєктів, сума залучених коштів тощо), а деякі з них є якісними чи абстрактними (наприклад, участь в освітніх виставках та ярмарках, інформаційно-рекламна діяльність тощо), що ускладнює процес оцінювання та контролювання реалізації Програми інтернаціоналізації. Проте варто зазначити, що в звітній інформації КПІ ім. І. Сікорського зазначені не лише досягнення університету в сфері міжнародного співробітництва, але й проблеми і слабкі сторони (кількість іноземних студентів і викладачів, кількість цитувань на одного викладача, відсутність моделі надання послуг університету як товару), що вказує їх визнання та пошук методів вирішення.

Статут Київського національного університету імені Тараса Шевченка (далі – КНУ ім. Т. Шевченка) [10] не містить поняття інтернаціоналізації, але окремий його розділ присвячений міжнародній співпраці університету, а серед основних завдань освітньої діяльності університету зазначено підвищення його ролі на міжнародному ринку освітніх послуг.

Крім того, реалізація цілей освітньої діяльності передбачає участь у програмах академічної мобільності, акредитацію університету в європейській і міжнародній асоціаціях університетів, Європейській асоціації забезпечення якості вищої освіти та формування спільних освітніх програм.

Окремі Програми інтернаціоналізації на офіційному сайті КНУ ім. Т. Шевченка немає, натомість мають місце Програма розвитку університету на 2012–2020 роки і Програма розвитку науково-інноваційної діяльності до 2020 року. Їх аналіз свідчить про розвиток в університеті широкого спектру напрямів інтернаціоналізації в межах міжнародного співробітництва, а стратегічним завданням вбачається входження університету до світового та європейського освітнього простору, підтверджене позиціями в міжнародних рейтингах. Незважаючи на значний перелік завдань у сфері міжнародної співпраці, які ставить перед собою КНУ ім. Т. Шевченка, та шляхів їх вирішення, відсутні конкретні критерії щодо їх реалізації, що ускладнює розуміння стану виконання прийнятих програм.

Водночас КНУ ім. Т. Шевченка у партнерстві з іншими університетами України та країн Східного партнерства брав участь у проєкті TEMPUS «Сприяння інтернаціоналізації вищих навчальних закладів країн Східного партнерства за допомогою культурних і структурних перетворень» (PICASA), метою якого було сприяння визнанню систем вищої освіти у Вірменії, Грузії, Білорусі та Україні шляхом розроблення та інтеграції аспектів інтернаціоналізації у структурні та культурні компоненти управління вищими навчальними закладами [19]. За результатами проєкту було презентовано Довідник з інтернаціоналізації, який допоможе університетам вдосконалити програми та процедури інтернаціоналізації у викладанні, навчанні та дослідженнях [19]. Таким чином, можна припустити, що найближчим часом в КНУ ім. Т. Шевченка буде розроблено Програму інтернаціоналізації з урахуванням міжнародних рекомендацій або модернізовано наявні програми, що в подальшому позитивно вплине на його діяльність у цій сфері.

Варто відзначити, що університет ставить перед собою завдання досягти рівня 150–200 в міжнародному рейтингу “QS World University Rankings”. З огляду на те, що за останніми результатами на 2018 рік КНУ ім. Т. Шевченка посів позиції 411–420 в цьому рейтингу [20], дещо покращивши свої позиції порівняно з попередніми роками, така мета видається важкодосяжною, особливо з урахуванням досвіду інших країн та специфіки ранжування, яка поля-

гає у незначній змінюваності верхніх щаблів рейтингів. Крім того, рейтинги є лише відображенням результатів діяльності університету, а отже, з метою покращення позицій в них доцільно зосередити увагу на підвищенні якості освіти та наукових досліджень.

Аналіз статуту Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (ХНУ ім. В.Н. Каразіна) [11] показує, що інтернаціоналізація вищої освіти декларується як принцип освітньої діяльності університету. Стратегія (програма) інтернаціоналізації в університеті відсутня, проте є комплексна Програма розвитку ХНУ ім. В.Н. Каразіна на період 2015–2020 років, де інтернаціоналізація позиціонується як стратегічний напрям розвитку університету. В ній окреслені основні шляхи розвитку різних форм інтернаціоналізації та термін їх реалізації, проте відсутні чіткі індикатори для оцінки рівня їх виконання. Варто зазначити, що Програма розвитку ХНУ ім. В.Н. Каразіна на 2010–2020 роки містить прогностичні значення показників інтернаціоналізації навчального процесу, за якими можна оцінити ступінь досягнення поставлених цілей.

Відповідно до Статуту Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (далі – ХПІ) [12] концепція освітньої діяльності університету передбачає розвиток програм академічної мобільності та міжнародної діяльності в сфері освіти. Поняття інтернаціоналізації в документі відсутнє, але розвиток основних її форм входить до числа основних напрямів міжнародного співробітництва. Як і в попередньому університеті, Програма інтернаціоналізації відсутня, але має місце затверджена Концепція розвитку ХПІ на 2016–2025 роки, в якій серед стратегічних напрямів розвитку зазначається міжнародна акредитація навчальних програм з метою інтернаціоналізації підготовки фахівців. Крім того, на основі інтернаціоналізації основних напрямів діяльності планується перетворення ХПІ на університет світового рівня. Для інтернаціоналізації освітньої і наукової діяльності виділено основні кроки, термін їх реалізації, прогностичні та цільові показники міжнародної діяльності, що дає змогу періодично оцінювати результати діяльності університету в напрямі інтернаціоналізації.

Здійснений аналіз офіційних документів Національного університету «Львівська політехніка» (далі – Львівська політехніка) [13], зокрема Статуту і Концепції освітньої діяльності, свідчить про відсутність поняття інтернаціоналізації. Водночас одними з основних напрямів освітньої діяльності є міжнародна співпраця та інтеграція в міжнародний освітній простір. Загалом ключові питання інтернаціоналізації, її форм та напрямів розвитку висвітлюються в контексті міжнародної співпраці. Крім того, відсутні чіткі критерії та показники, яких планується досягти, що, як зазначалося вище, негативно впливає на процес оцінювання та контролю.

На підставі аналізу Статутів другої п'ятірки університетів рейтингу Топ 200, а саме Національного гірничого університету (далі – НГУ), Національного медичного університету імені О.О. Богомольця (далі – НМУ ім. О.О. Богомольця), Національного університету біоресурсів і природокористування України (далі – НУБіП), Львівського національного університету імені Івана Франка (далі – ЛНУ ім. І. Франка) і Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (далі – КНЕУ ім. В. Гетьмана), можна зробити висновок про відсутність в них поняття інтернаціоналізації вищої освіти [14–18]. В рамках цих документів окреслені лише головні напрями та завдання розвитку міжнародного співробітництва у сфері освіти, науки, культури тощо.

Лише два з вищезазначених університетів, а саме НГУ і КНЕУ ім. В. Гетьмана, мають затверджені Стратегії інтернаціоналізації, що нині реалізуються [14; 18]. В інших трьох університетах такі програми відсутні, але мають місце Програми розвитку університетів, де в межах напрямів стратегічного розвитку зазначені основні цілі та шляхи здійснення міжнародної діяльності. Вони мають схожі проблеми, пов'язані з відсутністю критеріїв оцінки та конкретних показників, яких планується досягти в ході реалізації цих Програм розвитку.

В основі стратегії інтернаціоналізації НГУ [14] лежать стратегічні напрями розвитку університету, виходячи з яких були чітко сформульовані цілі, заходи та індикатори міжнародної діяльності в межах таких груп: організація, дослідницько-кар'єрні можливості, викладання та педагогіка, соціально-культурна сфера. Проте за обраними критеріями можна оцінити лише рівень розвитку інтернаціоналізації в університеті та його динаміку, але не ступінь виконання стратегії.

Серед усіх проаналізованих університетів та їх офіційних документів найбільш системною і комплексною виявилася Стратегія інтернаціоналізації КНЕУ ім. В. Гетьмана [18], що створена в процесі реалізації проекту TEMPUS «Розвиток та вдосконалення адміністрування міжнародної діяльності університету», а отже, враховує кращі міжнародні практики і рекомендації експертів у цій сфері. В стратегії визначено мету інтернаціоналізації університету, яка полягає у формуванні ефективної системи міжнародної академічної мобільності, здатної сприяти забезпеченню ефективної реалізації статутних завдань в межах повного наукового та освітнього циклів, в процесі виведення університету на високі міжнародні конкурентні позиції.

В межах стратегії сформовано завдання інтернаціоналізації, базові компоненти стратегії (інституційні зобов'язання, адміністративне лідерство, структура та персонал; інтернаціоналізація навчальних програм, навчальних результатів та неакадемічних видів діяльності; інтернаціональний вимір політик університету щодо науково-педагогічних працівників; студентська мобільність; управління міжнародним співробітництвом), побудовано організаційну модель інтернаціоналізації КНЕУ ім. В. Гетьмана, виділено основні етапи реалізації стратегії, а також окреслено шляхи розвитку основних напрямів інтернаціоналізації.

Основними перевагами Стратегії інтернаціоналізації КНЕУ ім. В. Гетьмана порівняно з іншими є наявність системи індикаторів з абсолютними, відносними та якісними показниками, кількісного виміру стратегічних цілей, аналізу ресурсної бази та переліку виконавців стратегії і стейкхолдерів, який включає безпосередніх агентів і сторони, зацікавлені у реалізації процесів інтернаціоналізації. Такий комплексний підхід сприяє розумінню цілей розвитку університету і залученню до процесів інтернаціоналізації всіх суб'єктів університетської діяльності, а також дає змогу оцінювати результативність стратегії, ступінь її виконання, здійснювати аналіз сильних і слабких сторін з метою підвищення ефективності діяльності.

Таким чином, в ході дослідження офіційних документів десяти провідних університетів країни за рейтингом Топ 200 з'ясовано, що поняття інтернаціоналізації є недостатньо розробленим як на університетському, так і на державному рівнях. На підставі зіставлення переваг і ризиків інтернаціоналізації обґрунтовано, що інтернаціоналізація вищої освіти є важливим напрямом розвитку університету і має враховуватися ним під час стратегічного планування діяльності. Результати аналізу свідчать про те, що програми інтернаціоналізації розроблені тільки в деяких ВНЗ з першої десятки Топ 200. Встановлено, що ці стратегії інтер-

націоналізації мають більш досконалу систему оцінювання їх реалізації, ніж загальні стратегії розвитку університетів, в яких здебільшого відсутні чіткі індикатори, їх кількісний вимір та терміни досягнення, що ускладнює оцінку та контроль за виконанням плану інтернаціоналізації. Водночас варто зазначити, що всі досліджені університети вчасно та в достатньому обсязі інформують споживачів освітніх послуг та суспільство загалом про результати та можливість міжнародної співпраці, що свідчить про прозорість та відкритість їхньої діяльності.

Підсумовуючи вищезазначене, слід сказати, що розвиток інтернаціоналізації вищої освіти в Україні залежить від ефективності діяльності у цьому напрямі окремих ВНЗ, підвищення якої можливе шляхом:

- визначення сутності інтернаціоналізації для розуміння всіма суб'єктами університетської діяльності і членами суспільства;
- розроблення на державному рівні та подальшої реалізації національної стратегії інтернаціоналізації вищої освіти з урахуванням пріоритетів розвитку та можливостей;
- забезпечення інтернаціоналізації як стратегічного напрямку розвитку вищих навчальних закладів, а на цій основі шляхом розроблення, впровадження університетами стратегій (політик, програм) інтернаціоналізації та вдосконалення вже наявних з урахуванням цілей і можливостей університету;
- включення до стратегії інтернаціоналізації системи індикаторів, їх кількісного виміру, прогнозних показників та термінів реалізації;
- залучення до процесів інтернаціоналізації всіх суб'єктів університетської діяльності;
- забезпечення високої якості освітніх послуг для іноземних студентів;
- розвитку інтернаціоналізації «вдома» для попередження відтоку інтелектуальних ресурсів за кордон;
- врахування міжнародних рекомендацій, зокрема Міжнародної асоціації університетів, і кращих міжнародних практик під час впровадження інтернаціоналізації в діяльність університетів.

Висновки. Здійснений аналіз місця інтернаціоналізації в діяльності університетів за критеріями наявності розроблених стратегій інтернаціоналізації підтверджує її значущість як драйвера ефективності діяльності університету та міжнародної конкурентоспроможності вищої освіти і національної економіки. Дослідження рівня впровадження інтернаціоналізації у стратегічне управління українських провідних університетів на основі аналізу офіційних документів десяти кращих університетів за рейтингом Топ 200 свідчить про те, що питання інтернаціоналізації вищої освіти потребує додаткової уваги як з боку держави, так і з боку університетів, зокрема в частині вироблення та реалізації національної та університетських стратегій інтернаціоналізації.

Наявність основних засад міжнародного співробітництва у стратегічному управлінні університетів та окремих програм інтернаціоналізації в деяких з проаналізованих ВНЗ дає змогу зробити висновок про їх поступову адаптацію до світового освітньо-наукового простору та економіки знань. Окреслені рекомендації мають сприяти університетам у розробленні власних оригінальних стратегій інтернаціоналізації, виходячи з їх цілей, мотивації та можливостей. Враховуючи інертність та повільну адаптацію національної системи вищої освіти до змін, тривалий процес професійної підготовки студентів, проблеми вимірювання практичних результатів у цій сфері, вважаємо, що перспективи подальших наукових розвідок полягають в оцінці ефективності реалізації стратегій інтернаціоналізації як для університету, так і для національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Internationalizing Higher Education Worldwide: National Policies and Programs / [R.M. Helms, L.E. Rumbley, L. Brajkovic, G. Mihut] // American Council on Education, The Boston College Center for International Higher Education. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.acenet.edu/news-room/Documents/National-Policies-and-Programs-Part-1-Global.pdf>.
2. Egron-Polak E. Internationalization of Higher Education: Growing expectations, fundamental values: IAU 4th Global Survey / E. Egron-Polak, R. Hudson R // International Association of Universities. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iau-aiu.net/sites/all/files/IAU-4th-GLOBAL-SURVEY-EXECUTIVE-SUMMARY.pdf>.
3. Степаненко І.В. Ключові питання інтернаціоналізації коледжів інструментального і культурно-гуманітарного вимірів / І.В. Степаненко // Аналіз провідного вітчизняного та зарубіжного досвіду інтернаціоналізації вищої освіти на основі культурно-гуманітарних стратегій: аналітичний огляд / Т.В. Андрущенко та ін. // Вища освіта України. – 2015. – № 3. – Додаток 2. Тематичний випуск «Європейська інтеграція вищої освіти України у контексті Болонського процесу». – С. 154–280.
4. Hudzik J.K. Integrating Institutional Policies and Leadership for 21st Century Internationalization / J.K. Hudzik // International Higher Education. – 2015. – № 83. – P. 5–7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ejournals.bc.edu/ojs/index.php/ihe/article/view/9075/8182DOI: 10.6017/ihe.2015.83.9075>.
5. Про вищу освіту : Закон України / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
6. Про Національну стратегію розвитку освіти на період до 2021 року : Указ Президента України від 25 червня 2013 року № 344/2013 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>.
7. Проект Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 року / Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/HE%20Reforms%20Strategy%202011_11_2014.pdf.
8. Рейтинг вищих навчальних закладів «Топ-200 Україна» на 2016/2017 рік / Євроосвіта: Центр міжнар. проектів НДІ прикладних інформ. технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=5209>.
9. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kpi.ua>.
10. Київський національний університет імені Тараса Шевченка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.univ.kiev.ua/ua>.
11. Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.univer.kharkov.ua/ua>.
12. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kpi.kharkov.ua/ukr>.
13. Національний університет «Львівська політехніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lp.edu.ua>.
14. Національний гірничий університет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nmu.org.ua>.
15. Національний медичний університет імені О.О. Богомольця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nmu.ua>.
16. Національний університет біоресурсів і природокористування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nubip.edu.ua>.
17. Львівський національний університет імені Івана Франка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lnu.edu.ua>.
18. Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kneu.edu.ua>.
19. PICASA – Promoting Internationalization of HEIs in Eastern Neighborhood Countries through Cultural and Structural Adaptations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://picasa.yasu.am>.
20. QS World University Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.topuniversities.com/qs-world-university-rankings>.

Аннотація. Актуальность исследования обосновывается усилением влияния процессов интернационализации на эффективность и международную конкурентоспособность университетов, вследствие чего они превращаются в активных агентов мирового рынка образовательных услуг. В статье решается вопрос места интернационализации высшего образования в стратегическом управлении ведущих национальных высших учебных заведений. Для достижения поставленной цели проведен анализ стратегических документов десяти ключевых украинских университетов по рейтингу «Топ 200 Украина». Установлено, что только в трех из проанализированных университетов разработаны стратегии (программы) интернационализации, имеющие систему оценки ее реализации. Выяснено, что другие университеты имеют стратегии развития, в которые включены вопросы международного сотрудничества, но они в основном характеризуются отсутствием четких критериев, количественных показателей и сроков реализации в вопросе интернационализации. В результате исследования предложены рекомендации по повышению эффективности процессов интернационализации высшего образования в украинских университетах путем разработки или совершенствования соответствующих стратегий и программ.

Ключевые слова: интернационализация, высшее образование, стратегия интернационализации, университет, эффективность.

Summary. The actuality of the article consists in increase the impact of internationalization processes on the efficiency and international competitiveness of universities. The article addresses the issue of the place of internationalization of higher education in the strategic management of leading national higher education institutions. To achieve this goal, we made the analysis of strategic documents of ten key Ukrainian universities according to “Top 200 Ukraine” Rankings. It has been established that only three of the analyzed universities have developed internationalization strategies (programs) that have a system for evaluating its implementation. It has been revealed that the other universities have development strategies, which include issues of international cooperation. However, for the most part, they don’t have clear criteria, quantitative indicators and timelines for implementing internationalization. As a result of the research, recommendations were made to increase the efficiency of higher education internationalization processes at Ukrainian universities by developing or improving relevant strategies and programs.

Key words: internationalization, higher education, internationalization strategy, university, efficiency.

Сенишин О. С.
*доктор економічних наук,
доцент, доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка*
Сенишин М. С.
*магістр
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Senyshyn O. S.
*Doctor of Economic Sciences,
Associate professor of the Department of Management
Lviv National Ivan Franko University*
Senyshyn M. S.
*Master
Lviv National Ivan Franko University*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО ЦІЛЬОВОГО ПРОГРАМУВАННЯ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО ДОВКІЛЛЯ В УКРАЇНІ

ORGANIZATIONAL AND INSTITUTIONAL BASES OF THE STATE PROTECTION TARGETED PROGRAMMING OF NATURAL ENVIRONMENT IN UKRAINE

Анотація. У науковій праці розглянуто організаційно-інституційні засади державного цільового програмування охорони природного довкілля в Україні, зокрема здійснено характеристику нормативно-правових документів у цій сфері; подано низку державних органів, наділених координаційними, організаційно-розпорядчими та контрольними функціями щодо цільового програмування у сфері охорони навколишнього природного середовища. Автором наголошено на тому, що головними завданнями формування державної екологічної політики України є створення нової системи екологічного законодавства й формування державного механізму забезпечення дотримання правових екологічних вимог та їх імплементація до екологічного законодавства країн Європейського Союзу.

Ключові слова: державне цільове програмування, цільові комплексні програми, охорона природного довкілля, нормативно-правове забезпечення, екологічне програмування, система екологічного законодавства.

Вступ та постановка проблеми. Розуміння правового забезпечення державного екологічного програмування як інструмента соціальної організації, регулювання, узгодження та збалансування екологічних та соціально-економічних інтересів суспільства дає можливість спрямувати й ефективно регулювати правові засоби регіональної екологічної діяльності, допомагає орієнтуватися під час вирішення практичних проблем правотворчості та здійснювати її реалізацію.

Нині важливим є вдосконалення національного законодавчого та нормативно-правового забезпечення вільного доступу громадян до екологічної інформації з метою підвищення можливостей реалізації конституційних прав громадян на отримання екологічної інформації, ролі громадськості у процесі забезпечення та реалізації права на безпечне довкілля. Важливим аспектом екологічної політики України є гармонізація законодавства України до стандартів розвинених країн та міжнародних нормативно-правових актів з метою ефективного і якісного переходу на засади сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню нормативно-правових аспектів державного цільового програмування охорони природного довкілля в Україні присвячено роботи українських вчених-економістів, таких як, зокрема, Г. Атаманчук, О. Веклич, Л. Гринів, Б. Данилишин, Л. Качаровська, В. Костицькич, В. Кравців, О. Лазор, Н. Малиш, Л. Мельник, М. Пилипчук, В. Погорілко, Ю. Туниця, М. Хилько.

Метою статті є дослідження нормативно-правових аспектів державного цільового програмування охорони

природного довкілля в Україні, зокрема характеристика та аналіз нормативно-правових документів та огляд державних органів, наділених координаційними, організаційно-розпорядчими та контрольними функціями щодо охорони навколишнього природного середовища.

Результати дослідження. Екологічне законодавство України почало формуватися в 1990 році після ухвалення Декларації про державний суверенітет України. В розділі цієї Декларації «Екологічна безпека» проголошено право України самостійно встановлювати порядок організації охорони природи на її території та порядок використання природних ресурсів.

Основні норми екологічного законодавства закріплені в Конституції України. Зі 159 статей Конституції України 15 статей, а саме 3, 13, 14, 16, 49, 50, 66, 85, 92, 106, 116, 119, 132, 138, 142 статті, мають пряме або опосередковане відношення до охорони природи, екологічної безпеки і природокористування. В них закріплені основні екологічні права і обов'язки громадян, сформульовані повноваження законодавчої та виконавчої гілок державного управління [1]. І хоча норми Конституції України сформульовані у загальних термінах «забезпечення екологічної безпеки», «підтримка екологічної рівноваги», «неспричинення шкоди довкіллю», водночас Основний Закон України чітко декларує, що досягнення цієї мети можливо тільки шляхом запобігання або мінімізації будь-яких негативних дій людини на навколишнє природне середовище.

Важливим етапом екологічного нормотворення є прийняття Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 року [2]. Цей

Закон є системоутворюючим актом і визначає економічні, соціальні, правові засади організації охорони довкілля.

Зазначимо, що Постановою Верховної Ради України «Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» від 5 березня 1998 року № 188/98-ВР уточнюється перелік об'єктів державного управління (регулювання), до яких зараховано такі [3]: навколишнє природне середовище як сукупність природних і природно-соціальних умов та процесів; природні ресурси, як такі, що залучені в господарський обіг, так і ті, що не використовуються в господарській діяльності в даний час (земля, надра, вода, атмосферне повітря, ліси та інша рослинність, тваринний світ); ландшафти та інші природні комплекси; території та об'єкти природно-заповідного фонду України; здоров'я та життя людей.

Варто відзначити також, що саме протягом періоду незалежності нашої держави було прийнято найбільшу кількість нормативно-правових актів у сфері захисту довкілля. Серед них слід назвати такі: Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», Земельний кодекс України, Лісовий кодекс України, Водний кодекс України, Кодекс України про надра, Закони України «Про охорону атмосферного повітря», «Про тва-

ринний світ», «Про рослинний світ», «Про природно-заповідний фонд України», «Про екологічну експертизу», «Про зону надзвичайної екологічної ситуації», «Про правовий режим території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи» та інші підзаконні нормативно-правові акти загальнодержавного значення у сфері охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів [4–11]. Саме такі документи деталізують та розмежують повноваження між центральними та регіональними органами державної влади, спрямовані на досягнення екологічної безпеки.

Комплексним стратегічним документом, що сприяє втіленню екологічної політики держави в рамках концепції сталого розвитку, є Закон України «Про основні засади (Стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року» та розроблений відповідно до Стратегії «Національний план дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011–2015 роки» [11].

Ієрархію нормативно-правових актів, які формують засади державного цільового програмування охорони природного довкілля в Україні, можна представити у такому вигляді (табл. 1).

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин державна екологічна політика України будується під

Таблиця 1

Нормативно-правові акти розробки державних цільових програм у сфері охорони довкілля України

Ієрархія документа	Нормативний акт
Міжнародні конвенції і угоди, прийняті Верховною Радою України	Декларація та Програма Дій Людства в XXI столітті (м. Ріо-де-Жанейро, 1992 рік), Конвенція з морського права (1984 рік), Протокол про скорочення викидів сірки або їх трансграничних потоків щонайменше на 30 відсотків (м. Гельсінкі, 1985 рік), Монреальський Протокол про обмеження використання речовин, що руйнують озоновий шар (1987 рік), Протокол про обмеження викидів окислів азоту та їх трансграничних потоків (м. Софія, 1988 рік), Рамкова конвенція ООН про зміну клімату (м. Нью-Йорк, 1992 рік), Кіотський протокол до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (м. Кіото, 1997 рік), Орхутський протокол щодо стійких органічних забруднювачів та важких металів (м. Орхус, 1998 рік), Протокол про боротьбу з підкисленням, евтрофікацією і приземним озоном (м. Гетеборг, 1999 рік).
Закони України	Конституція України, Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», Земельний кодекс України, Лісовий кодекс України, Водний кодекс України, Кодекс України про надра, Закони України «Про охорону атмосферного повітря», «Про тваринний світ», «Про рослинний світ», «Про природно-заповідний фонд України», «Про екологічну експертизу», «Про екологічний аудит», «Про зону надзвичайної екологічної ситуації», «Про правовий режим території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи», «Про основні засади (Стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року», «Про державні цільові програми», «Про концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України».
Підзаконні акти Верховної Ради України	Постанова Верховної Ради України «Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки».
Укази Президента України	Указ Президента України «Про заходи щодо підвищення ефективності державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів» від 15 вересня 2003 року.
Нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011–2015 роки».
Загальнообов'язкові акти Міністерства екології та природних ресурсів, інших міністерств і відомств	Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання», Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм», Наказ Міністерства екології та природних ресурсів України «Про затвердження Методики оцінки ефективності реалізації регіональних природоохоронних та державних (загальнодержавних) цільових екологічних програм».

Джерело: власна розробка авторів

впливом певного тиску з боку Європейського Союзу та прагнень України інтегруватися до європейської спільноти з урахуванням міжнародних документів. У сфері права вона характеризується формуванням законодавчої і нормативної бази охорони навколишнього середовища, природокористування; встановленням відповідальності за порушення вимог екологічного правопорядку та безпеки; створенням спеціальних управлінських і охоронних структур, а також через участь у міжнародних і міждержавних заходах з охорони навколишнього природного середовища та іншими показниками.

З 1990 року Верховною Радою України було ухвалено понад 25 природоохоронних законів. Останніми роками в Україні прийнято низку законів і постанов Кабінету Міністрів з питань метрології, стандартизації та сертифікації в галузі природокористування й охорони довкілля з метою наближення їх до світових норм, особливо норм країн-членів Європейського Союзу.

Чинне законодавство України розрізняє державне та громадське управління природокористуванням. Основна питома вага управлінської діяльності в цій галузі належить центральним органам державного управління, місцевим органам державної виконавчої влади, виконавчим органам місцевого самоврядування в межах їх компетенції, визначеної законодавством.

Конституція України і нормативні акти екологічного законодавства визнають громадське управління природокористуванням і охороною навколишнього природного середовища важливим конституційним принципом екологічного права. Він ґрунтується на декількох конституційних нормах. По-перше, природні багатства України є об'єктами права власності Українського народу, а кожний громадянин має право користуватися цими природними об'єктами відповідно до закону (стаття 13). По-друге, кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди (стаття 50). По-третє, громадяни зобов'язані, у свою чергу, не заподіювати шкоду природі та відшкодувати завдані ним збитки (стаття 66). І по-четверте, громадяни України мають право на свободу об'єднання в політичні партії та громадські організації для захисту своїх прав і свобод та задоволення інтересів (статті 36), в тому числі і екологічних [1]. Отже, наведені норми свідчать про те, що кожний громадянин як має право, так і зобов'язаний робити свій особистий внесок в раціональне природокористування і охорону довкілля, діючи самостійно або в складі громадського об'єднання екологічного напрямку.

Державні органи, наділені координаційними, організаційно-розпорядчими та контрольними функціями щодо навколишнього природного середовища або його частини, визнаються органами спеціальної компетенції. Сфера їхньої діяльності – виключно чи переважно – організація, використання, відтворення та охорона природних об'єктів і довкілля загалом. Певних організаційних змін ці органи зазнають в процесі поетапного впровадження в Україні адміністративної реформи, що проводиться відповідно до Указів Президента «Про зміни в системі центральних органів виконавчої влади України» від 13 березня 1999 року та «Про заходи щодо підвищення ефективності державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів» від 15 вересня 2003 року.

Органами загальної компетенції, тобто органами, для яких повноваження з питань охорони навколишнього природного середовища є лише складовими загальних повноважень щодо вирішення питань економічного і соціального розвитку держави та окремих регіонів, є Кабінет

Міністрів України, місцеві державні адміністрації, виконавчі органи сільських, селищних, міських рад у межах делегованих повноважень органів державного управління в галузі охорони навколишнього природного середовища.

До спеціально уповноважених законодавчими актами органів державної виконавчої влади, які виконують цільові функції екологічного управління, належать спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів – Міністерство екології та природних ресурсів України; урядовий орган державного екологічного управління у складі Міністерства екології та природних ресурсів України – Державна екологічна інспекція; урядовий орган державного екологічного управління у складі Міністерства екології та природних ресурсів України – Державна служба заповідної справи; Державне агентство земельних ресурсів України; Державне агентство України по водному господарству; Державне агентство лісового господарства України; Державне агентство рибного господарства України; Міністерство охорони здоров'я України; Державна санітарно-епідеміологічна служба; Міністерство з питань надзвичайних ситуацій; Державна інспекція ядерного регулювання України; спеціально уповноважений орган виконавчої влади в галузі екології та природних ресурсів у АР Крим – Республіканський комітет АР Крим з екології та природних ресурсів; Державна екологічна інспекція Республіканського комітету АР Крим з екології та природних ресурсів; державні екологічні інспекції в областях тощо.

Центральні органи виконавчої влади в сфері охорони природного довкілля та раціонального природокористування, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через відповідних членів Кабінету Міністрів України, представлені на рис. 1.

Важливим пріоритетом підвищення ефективності державного управління в екологічній сфері є вирішення проблеми підвищення якості екологічної освіти, зокрема професійної освіти для підготовки фахівців державного управління, виконувани обов'язки яких будуть пов'язані із прийняттям рішень щодо реалізації екологічної політики в регіоні.

Інституційна і функціональна модернізація потребують значної професійної переорієнтації управлінського персоналу і керівників, які відповідають за ухвалення рішень. Необхідно створити інноваційну систему професійної перепідготовки й оцінки компетенції державних службовців.

Нині державна екологічна політика України будується також з урахуванням міжнародних документів у сфері права.

Головним законодавчим актом, за яким проводиться ефективна державна політика щодо раціонального використання і відтворення лісових ресурсів в Україні, є Лісовий Кодекс України [6]. Основні вимоги до ведення лісового господарства та заходів з охорони, захисту, використання та відтворення лісів, відповідно до цього Кодексу, затверджуються нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів України, наказами центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері лісового господарства, за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, а також іншими заінтересованими центральними органами виконавчої влади.

Висновки. Отже, екологічне законодавство є одночасно продуктом і основною формою закріплення державної екологічної політики. Тому актуальним та вкрай необхідним є вдосконалення сучасної державної екологічної політики



Рис. 1. Центральні органи виконавчої влади в сфері охорони природного довкілля та раціонального природокористування

Джерело: власна розробка авторів

України, а саме цілеспрямоване формування нового екологічного законодавства, яке буде відповідати наявним викликам сьогодення. На жаль, нормативно-правові акти, що приймаються в екологічній сфері України, є недосконалими, більшою мірою декларативними та неконкретними, характеризуються нечітким та непрозорим механізмом регулювання відповідних процедур (екологічне нормування, ліцензування тощо), відсутністю дієвих механізмів та інструментів реалізації нормативних вимог.

А тому головними завданнями формування державної екологічної політики України в сучасних умовах є створення нової системи екологічного законодавства та екологізації інших галузей законодавств (кримінального, адміністративного, цивільного, господарського тощо), а також формування, реалізація державного механізму забезпечення дотримання правових екологічних вимог та їх імплементація до екологічного законодавства країн Європейського Союзу й інших розвинутих країн світу.

Список використаних джерел:

1. Конституція України : станом на 28 червня 1996 року № 254/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Гринів Л. Екологічна економіка : [навч. посібник] / Л. Гринів. – Львів : Магнолія–2006, 2009. – 380 с.
3. Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки : Постанова Верховної Ради України від 5 березня 1998 року № 188/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/213/95-ВР>.
4. Водний Кодекс України : станом на 6 червня 1995 року № 213/95-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/213/95-ВР>.
5. Про надра : Кодекс України станом на 27 липня 1994 року № 132/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/132/94-ВР>.
6. Лісовий Кодекс України : станом на 21 січня 1994 року № 3852-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
7. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України станом на 25 червня 1991 року № 1264-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
8. Про екологічну експертизу України : Закон України станом на 9 лютого 1995 року № 45/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/45/95-ВР>.
9. Про природно-заповідний фонд України : Закон України станом на 16 червня 1992 року № 2456-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>.
10. Про правовий режим території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи : Закон України станом на 27 лютого 1991 року № 791а-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/791a-12>.
11. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики до 2020 року : Закон України станом на 21 грудня 2010 року № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.

Анотація. В научной работе рассмотрены организационно-институциональные основы государственного целевого программирования охраны окружающей природной среды в Украине, в частности осуществлена характеристика нормативно-правовых документов в этой сфере; представлен ряд государственных органов, наделенных координационными, организационно-распорядительными и контрольными функциями по целевому программированию в сфере охраны окружающей природной среды. Автором сделан акцент на том, что главными заданиями формирования государственной экологической политики Украины являются создание новой системы экологического законодательства и формирования государственного механизма обеспечения соблюдения правовых экологических требований и их имплементация к экологическому законодательству стран Европейского Союза.

Ключевые слова: государственное целевое программирование, целевые комплексные программы, охрана природной окружающей среды, нормативно-правовое обеспечение, экологическое программирование, система экологического законодательства.

Summary. In the scientific work the organizational and institutional bases of state targeted programming of environment protection in Ukraine were considered, in particular the description of the legal documents in this sphere was carried out; a number of state bodies, provided with coordination, organizational, managerial and control functions for targeted programming in the field of environmental protection are represented. It is noted by the author that the main tasks of forming the state environmental policy of Ukraine are the creation of a new system of environmental legislation and the formation of a state mechanism for ensuring compliance with legal environmental requirements and their implementation into environmental legislation of the European Union countries.

Key words: state target-oriented programming, target integrated programs, environmental protection, regulatory-legal support, ecological programming, system of ecological legislation.

УДК 338.23

Сердюк Г. В.

*здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Serdiuk H. V.

*Applicant of the department of International Economic Relations
V.N. Karazin Kharkiv National University*

КРАЇНИ ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ В РАМКАХ ТРАНСТИХООКЕАНСЬКОГО ПАРТНЕРСТВА

NORTH AMERICAN COUNTRIES WITHIN THE TRANS-PACIFIC PARTNERSHIP

Анотація. У статті аналізуються міжнародні торговельні відносини країн Північної Америки з країнами-учасницями Транстихоокеанського партнерства на даний час для того, щоб забезпечити розуміння необхідності існування цього партнерства, особливо після того, як США перестали підтримувати угоду про ТТП з січня 2017 року. Ця невизначена ситуація може створити нові можливості для країн, які підписали угоду про партнерство. Розглянуті перспективи створення ТТП без США відповідно до первинних умов, створених під час підписання договору у жовтні 2016 року.

Ключові слова: Угода про Транстихоокеанське партнерство, зона вільної торгівлі, НАФТА, СОТ, зовнішньоторговельний обіг.

Вступ та постановка проблеми. Нині між країнами-учасницями Транстихоокеанського партнерства (ТТП) існує більше 300 преференційних торговельних угод, приблизно 200 з яких були ратифіковані після 1990 року. Важливим завданням для науковців є визначення впливу цих регіональних/преференційних угод на світову торгівлю і розуміння того, допомагають вони або заважають багатосторонньому процесу лібералізації торгівлі за участю більшості країн світу.

Реалізація угоди про Транстихоокеанське партнерство є невизначеною через те, що після кількох років переговорів між 12 країнами та її підписанням США вирішили покинути ТТП. Угода про Транстихоокеанське партнерство (ТТП) була підписана 4 лютого 2016 року дванадцятьма країнами (Австралія, Бруней, В'єтнам, Канада,

Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сінгапур, Сполучені Штати Америки, Чилі, Японія).

У статті розглянуті міжнародні торговельні відносини між країнами НАФТА (США, Мексика, Канада) та іншими країнами-учасницями ТТП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з актуальністю питань про створення Транстихоокеанського партнерства і виходом США з нього в роботах різних авторів приділяється багато уваги аналізу цього питання і можливим сценаріям розв'язання ситуації.

Дослідженням угоди про Транстихоокеанське партнерство займаються Л. Беккер, Алі Дідхан, Т.Б. Едсал, Б. Каракавалі, М. Колскі-Левіс, Д. К'юрік, Г. Мінамі, Д. Сюр'як, Д. Талагі, Г. Хатченс, а також українські вчені, такі як Н.Д. Городня, О.А. Іващенко, А.П. Румянцев.

Метою статті є аналіз торговельного обігу країн НАФТА з країнами Транстихоокеанського партнерства, виділення основних торговельних партнерів в рамках угоди про ТТП, а також аналіз економічних показників одинадцяти країн ТТП за умови відсутності США і порівняно з показниками за умови невиходу США з угоди про ТТП.

Результати дослідження. В рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), а потім і в рамках світової організації торгівлі країни визнали, що торгівля товарів та послуг є важливим інструментом сприяння розвитку населення.

Крім того, план сталого розвитку Організації Об'єднаних Націй до 2030 року включає таку мету: «зміцнення засобів здійснення та активізації глобального партнерства в інтересах сталого розвитку, який охоплює просування всезагального, заснованого на правилах, відкритої, недискримінаційної і справедливої багатосторонньої системи торгівлі в рамках СОТ» [1; 2].

Таким чином, країни, які бажають розширити експорт як засіб досягнення економічного зростання, установлюють все більш тісні зв'язки з країнами, що мають схожу економічну та торговельну політику, що приводить до швидкого зростання числа угод про вільну торгівлю. Угода про вільну торгівлю може сприяти розвитку торгівлі, міжнародному співробітництву між країнами в різних частинах світу, тому угода про ТТП пропонувалася як одна з найбільш амбітних угод [3].

ТТП є складною угодою про вільну торгівлю, яка гармонізує багатосторонні відносини між дванадцятьма країнами. Ці країни мають різні не тільки економічні інтереси, але й геополітичні. Створення великого торгового блоку може генерувати такі переваги для Азіатсько-Тихоокеанського регіону: створення додаткової внутрішньої торгівлі, ефективні компанії стають більш великими, а неефективні компанії зникають. Регіон ставатиме більш насиченим двосторонніми та багатосторонніми угодами, а поглиблення лібералізації сприятиме консолідації. Поступово будуть зникати тарифи. ТТП може стати основою для створення АТЗСТ (Азіатсько-Тихоокеанської

зони вільної торгівлі) і забезпечити альтернативний центр влади в рамках АТЕС [4].

Початкова угода про ТТП мала стати досить звичайною угодою про зону вільної торгівлі з точки зору торгівлі, утворення робочих місць та економічного зростання. Ми можемо прослідкувати це в таких факторах: чутливі сектори успішно протистояли значній лібералізації; ПШ в більшості секторів економіки залучаються всіма країнами, а також вже є велика мережа наявних двосторонніх інвестиційних договорів, де врегулювання суперечок проходить на рівні «інвестор – держава»; за умов договору вплив на ринок послуг буде мінімальним; основна функція ТТП полягає у поліпшенні зв'язку в рамках ГАТС (Генеральна угода з торгівлі послугами) [4].

У статті були розглянуті торговельні відносини між країнами НАФТА та іншими членами ТТП, щоб зрозуміти потенційний вплив ТТП на торгівлю США, Канади і Мексики, якщо угода буде ратифікована.

Також було проаналізовано зовнішньоторговельний обіг (експорт + імпорт) країн учасниць ТТП за 2015 рік з більш детальною зупинкою на країнах НАФТА, а саме були виділені спочатку десять основних торговельних партнерів в світі, а потім основні торговельні партнери з країн ТТП, за винятком країн, що увійшли до основних партнерів (рис. 1–6).

Отже, серед основних торговельних партнерів США знаходяться Канада, Китай і Мексика. Серед своїх лідируючих торговельних партнерів США має наявні угоди про вільну торгівлю з Канадою, Мексикою і Кореєю. Японія, на долю якої приходить 5,27% від загального обсягу торгівлі, є членом угоди про ТТП (рис. 2).

Серед країн-учасниць ТТП, з якими США установили торговельні зв'язки, Сінгапур, Австралія, Чилі і Перу вже мають наявні угоди про вільну торгівлю з США. За винятком основних торговельних партнерів, на долю цих країн припадають близько 6,5% від загального товарообігу США (рис. 3).

Серед основних торговельних партнерів Канади слід назвати США, Китай і Мексику. Серед своїх лідируючих торговельних партнерів Канада має наявні угоди про

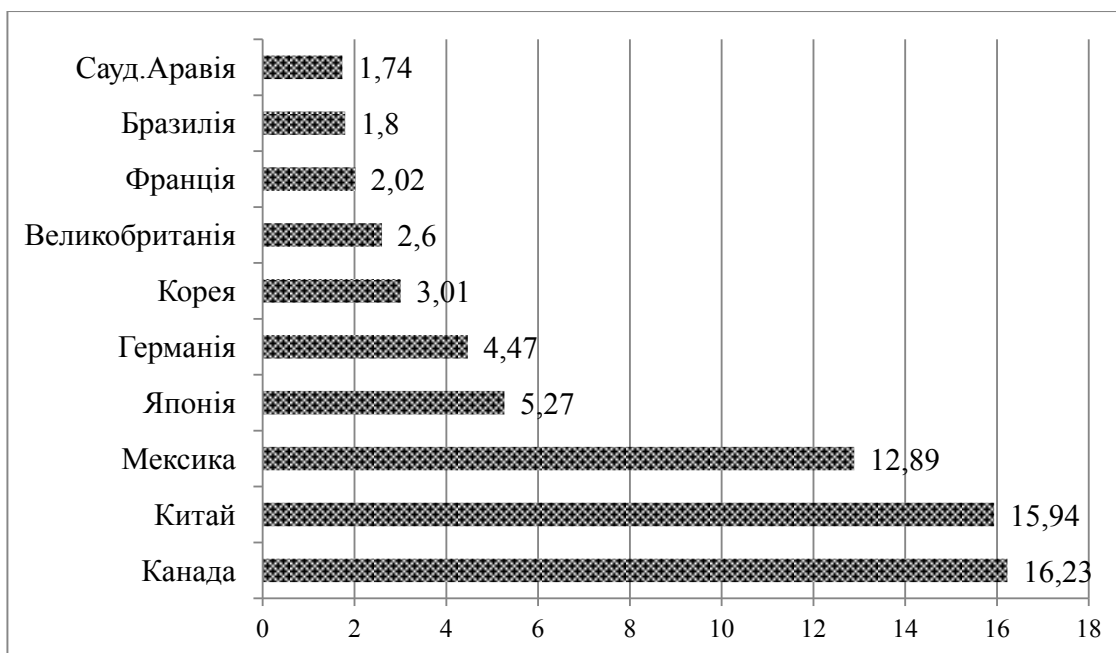


Рис. 1. Основні торговельні партнери США (доля від загального обсягу торгівлі, 2015 рік, %) [5; 6]

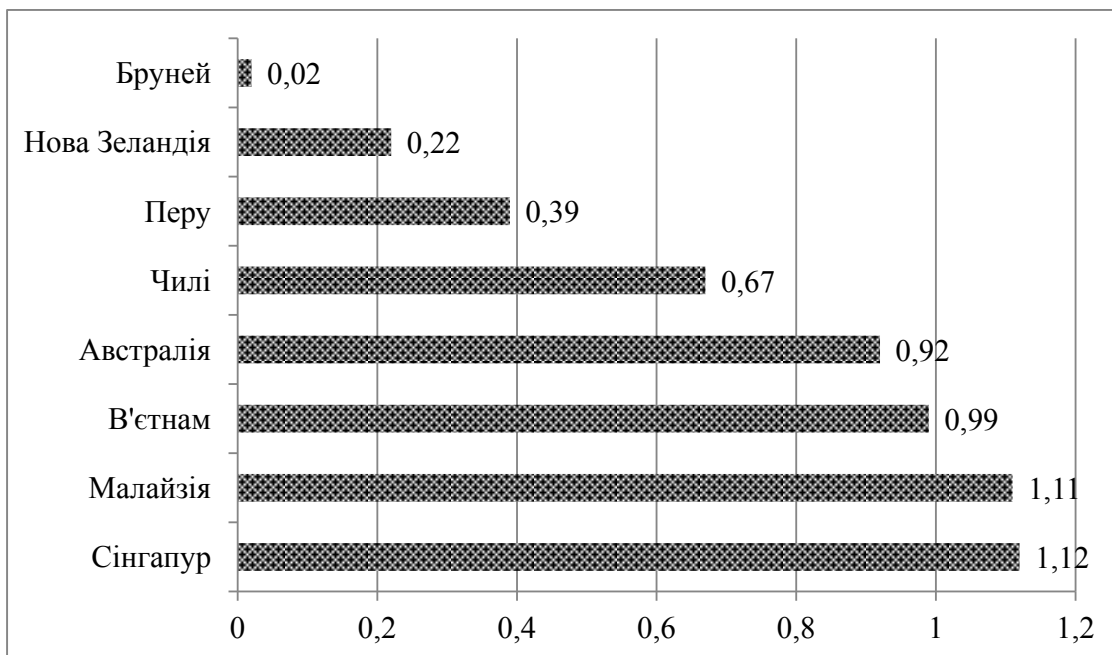


Рис. 2. Торгівля США з країнами ТПП (за винятком тих, які є основними торговельними партнерами); доля від загального обсягу торгівлі, 2015 рік, % [5; 6]

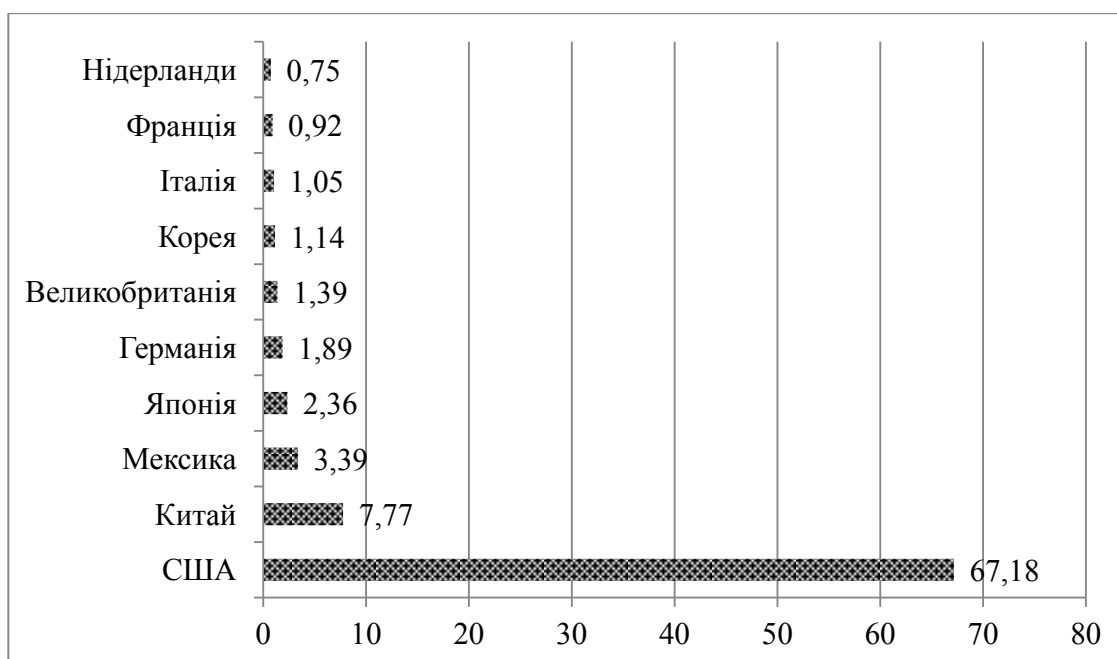


Рис. 3. Основні торговельні партнери Канади (доля від загального обсягу торгівлі, 2015 рік, %) [5; 6]

вільну торгівлю з США, Мексикою і Кореєю. Японія, на долю якої припадають 2,36% від загального обсягу торгівлі, є членом угоди про ТПП (як Мексика) (рис. 4).

Серед країн-членів ТПП, з якими Канада має торговельні зв'язки, Чилі і Перу вже мають наявні угоди про вільну торгівлю з Канадою. За винятком основних торговельних партнерів, на долю цих країн припадають менше 2% від загального товарообігу США (рис. 5).

США – основний торговельний партнер Мексики, на них припадають майже 65% мексиканського товарообігу.

Крім США, серед своїх основних торговельних партнерів Мексика вже має наявні угоди про вільну торгівлю з Канадою, Японією, Німеччиною, Іспанією і Італією.

На рис. 6 ми бачимо країн-учасниць ТПП, з якими Мексика має торговельні зв'язки. З Чилі і Перу у Мексики вже є угоди про вільну торгівлю.

Таким чином, країни НАФТА є основними торговельними партнерами один для одного. Можна зробити висновок, що загальний обсяг торгівлі США, Канади і Мексики з країнами ТПП становить незначну кількість, за винят-

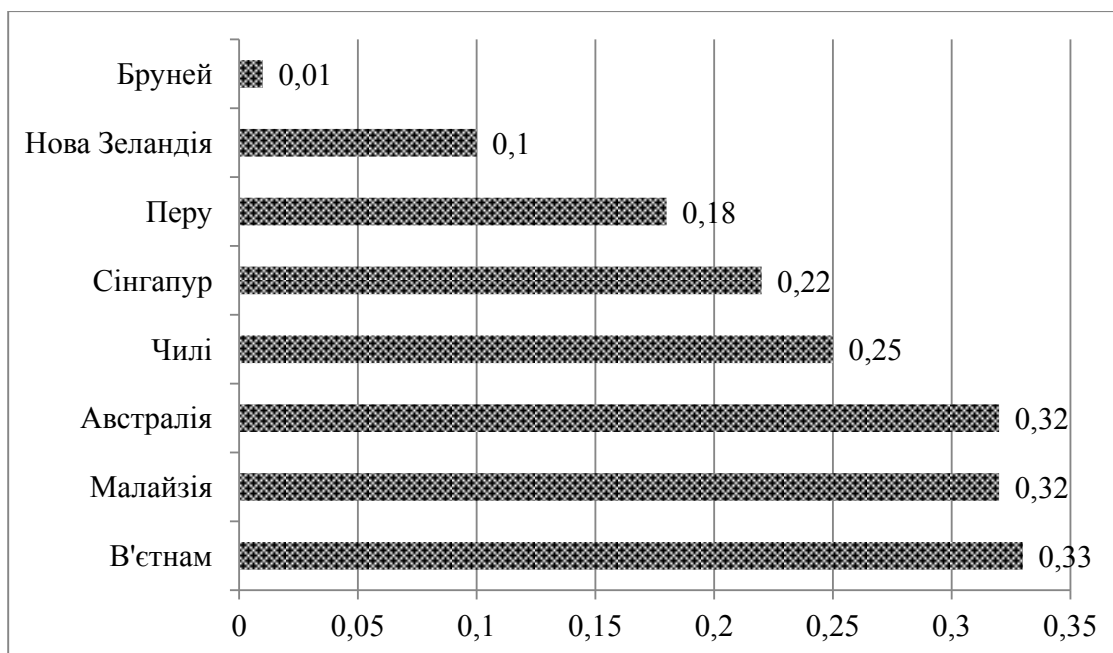


Рис. 4. Торговля Канади з країнами ТТП (за винятком тих, які є основними торговельними партнерами); доля від загального обсягу торгівлі, 2015 рік, % [5; 6]

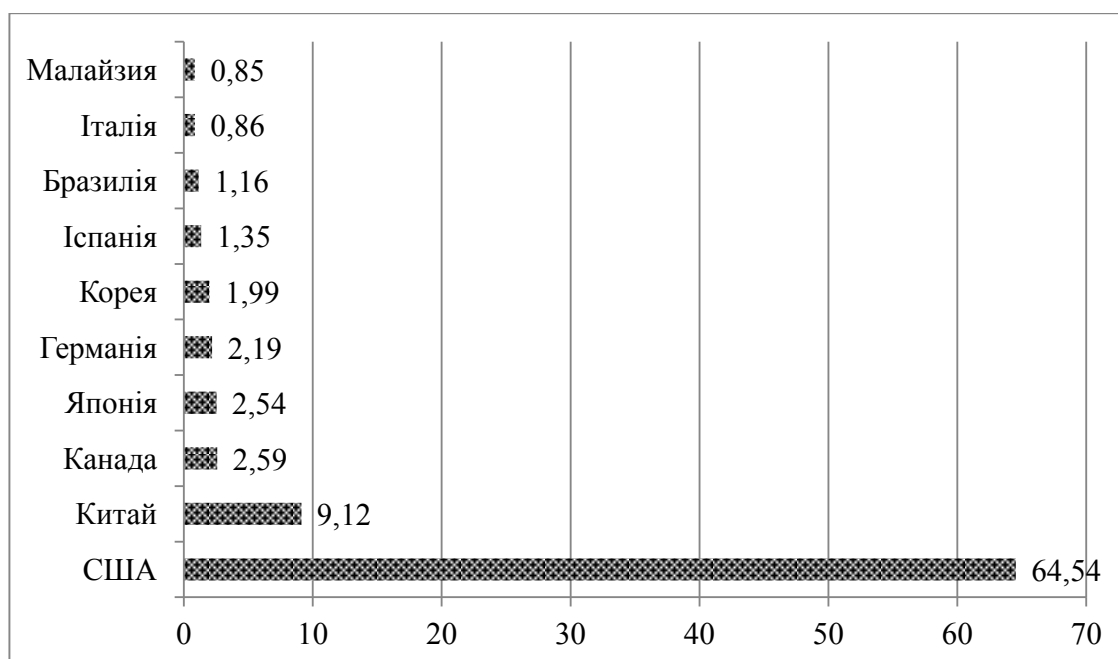


Рис. 5. Основні торговельні партнери Мексики (доля від загального обсягу торгівлі, %) [5; 6]

ком тих країн, які входять в перелік основних десяти торговельних партнерів.

Однією з умов підписання договору про створення ТТП була така: «у випадку, якщо не всі з початкових країн, які підписали угоду, впродовж двох років повідомлять про завершення виконання необхідних юридичних норм, угода вступить в силу через 60 днів після витікання цього періоду якщо хоча б шість початкових підписантів, які разом мають 85% сукупного валового внутрішнього продукту від загального ВВП підписантів 2013 року, викона-

ють необхідні умови». Отже з огляду на те, що угода про ТТП була підписана 4 лютого 2016 року, вона вступить в силу через 60 днів після 4 лютого 2018 року за умов дотримання вищезазначених умов [2; 4].

Однак Японія і США становлять 79% необхідного для ратифікації угоди про ТТП ВВП. Отже, без участі США ратифікація угоди про ТТП стає більш важкою [4].

ТТП без США обіцяє значно нижчі вигоди завдяки виведенню найбільшої економіки серед дванадцяти первинних підписантів (табл. 1).

Всі члени угоди про ТТП (на момент її підписання) є членами Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС). Їх загальне населення становить приблизно 812 млн. осіб. Сукупний номінальний ВВП становить 27,5 трлн. дол., імпорт товарів більше 4,7 трлн. дол., імпорт послуг становить 1,1 трлн. дол. Вихід США різко скорочує ці показники [7]. Одинадцять країн ТТП (без США) мають приблизно одну третину від загального ВВП, 60% населення дванадцяти держав, а також одну третину від ВВП на душу населення США.

Попереднє введення ТТП з одинадцятьма учасниками, безсумнівно, приведе до того, що США заявлять про свій намір відкрити двосторонні торговельні переговори з кожною з одинадцяти країн.

Висновки. Для одинадцяти членів угоди про створення ТТП вихід США буде мати різні наслідки. Американські держави (Канада, Мексика, Чилі, Перу) вже мають договори про зони вільної торгівлі з США, тому вони не відчують недоліки преференцій на ключових ринках, водночас вони отримають додаткові пільги на азіатському ринку.

Та навіть якщо деякі країни мають попередні угоди про вільну торгівлю між собою, згідно з прогнозами, які можуть відрізнитися, під час вступу в силу угоди в своєму початковому вигляді країни будуть підвищувати свої реальні доходи до 2030 року (наприклад, для Чилі цей показник виросте до 4 млрд. дол., Мексики – до 3,7 млрд. дол., США – до 131 млрд. дол.) [2; 7].

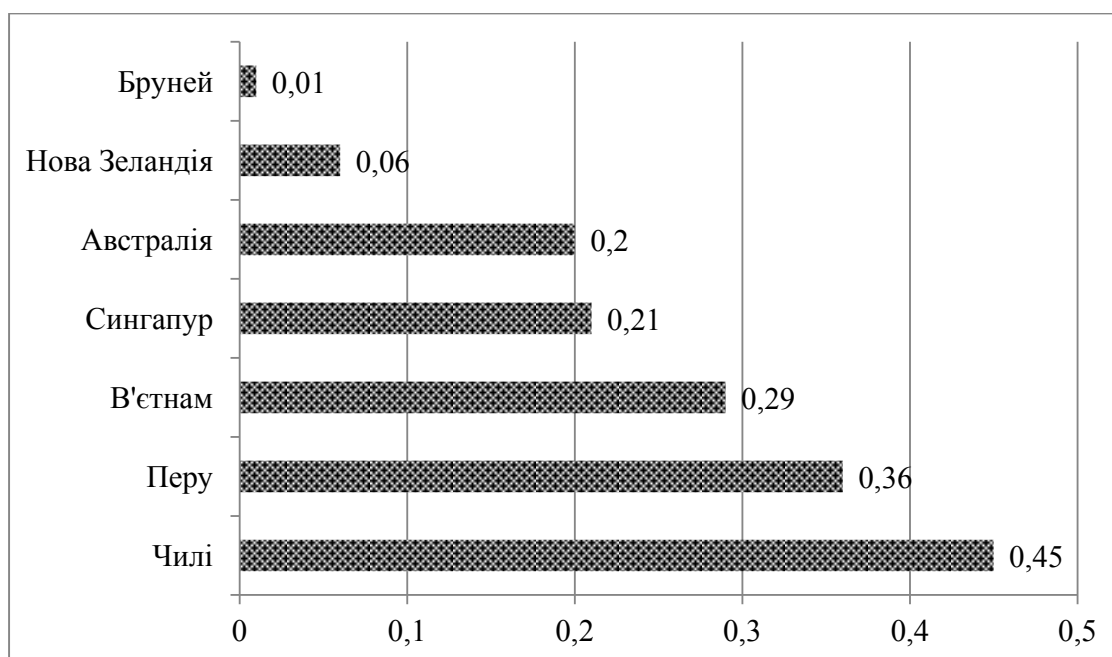


Рис. 6. Торговля Мексики з країнами ТТП (за винятком тих, які є основними торговельними партнерами); доля від загального обсягу торгівлі, 2015 рік, % [5; 6]

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники одинадцяти країн ТТП та США, 2016 рік

Країна	ВВП		ВВП на душу населення		Населення
	номінальний млн. дол.	ВВП по ППС, млн. дол.	номінальний, дол.	по ППС, дол.	млн. осіб
Австралія	1 225 286	1 140 619	51 181	47 644	23,9
Бруней	12 930	33 171	30 993	79 508	0,4
В'єтнам	191 454	553 421	2 088	6 037	91,7
Канада	1 550 537	1 633 700	43 280	45 602	35,8
Малайзія	296 284	817 425	9 501	26 211	31,2
Мексика	1 143 796	2 230 137	9 452	18 430	121,0
Нова Зеландія	172 257	167 934	37 066	36 136	4,6
Перу	192 113	389 921	6 168	12 518	31,1
Сингапур	292 734	472 590	52 888	85 382	5,5
Чилі	240 233	423 285	13 342	23 507	18,0
Японія	4 124 211	4 843 269	32 479	38 142	127,0
Разом 11 країн без США	9 441 835	12 705 472	19 261	25 919	490
США	18 036 650	18 036 650	56 084	56 084	321,6

Джерело: побудовано автором за матеріалами [4; 7]

Список використаних джерел:

1. United Nations Sustainable Development Knowledge Platform, Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>.
2. Ytokazu G. The Trans-Pacific Partnership: A New Role of the United States of America and Japan in the Asia-Pacific / G. Ytokazu. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ssrn.com/abstract=2934300>.
3. Urata S. The Trans-Pacific Partnership Agreement as a Vehicle for Revitalizing the Japanese Economy and Rebuilding the World Trade Regime / S. Urata. – February, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voxeu.org/article/transpacificpartnershipandrevitalisationjapaneseeconomy>.
4. Quantifying the TPP Without the United States / [D. Ciuriak, A. Dadkhah, J. Xiao]. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ssrn.com/abstract=297995>.
5. Karacaovali B. International Trade Effects of Trans-Pacific Partnership for North America / B. Karacaovali, D. Talagi // University of Hawaii at Manoa, Department of Economics, Working Paper. – 2017. – № 17-01.
6. WTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx.
7. International Monetary Fund (IMF). April 2017. World Economic Outlook Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx>.

Анотація. В статті аналізуються міжнародні торговельні відносини країн Північної Америки з країнами-учасницями Транстихоокеанського партнерства в нинішній час для того, щоб забезпечити розуміння необхідності існування цього партнерства, особливо після того, як США перестали підтримувати угоду про ТПП з січня 2017 року. Ця невизначена ситуація може створити нові можливості для країн, які підписали угоду про партнерство. Розглянуті перспективи створення ТПП без США відповідно до початкових умов, створених при підписанні угоди в жовтні 2016 року.

Ключові слова: Угода про Транстихоокеанське партнерство, зона вільної торгівлі, НАФТА, ВТО, зовнішньоторговельний оборот.

Summary. The article analyzes the international trade relations of North American countries with the countries of the Trans-Pacific Partnership at the present time in order to provide an understanding of the necessity of this partnership, especially after the United States stopped supporting the TPP agreement from January 2017. This uncertain situation may create new opportunities for countries that have signed a partnership agreement. Prospects of the creation of the TPP without the United States are considered according to the initial conditions created by the signing of the agreement in October 2016.

Key words: Trans-Pacific Partnership Agreement, Free Trade Area, NAFTA, WTO, foreign trade turnover.

УДК 658:005.95

Серіков Д. О.

*викладач кафедри соціології та психології управління
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Serikov D. O.

*Teacher of the department of sociology and management psychology
S. Kuznets Kharkiv National University of Economics*

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКІВ

DETERMINATION WAYS OF MANAGERIAL COMPETENCE FOR MANAGERS

Анотація. У статті обґрунтовано методичний підхід до визначення ключових чинників розвитку управлінської компетентності керівників підприємства за функціональною та особистісною складовими. Цей підхід поєднує застосування методу факторного аналізу та ранжирування з метою визначення найбільш критичних точок розвитку компетентності.

Ключові слова: компетентність, керівник, управлінська компетентність, функціональна складова компетентності, особистісна складова компетентності.

Вступ та постановка проблеми. Управлінська компетентність керівників потребує значної уваги та розвитку, адже сучасні проблеми підприємств нині багато в чому обумовлені недостатнім рівнем розвитку потенціалу сис-

теми управління, який залежить від професійного потенціалу, компетентності керівників. Компетентність керівників в сучасних динамічних умовах повинна розвиватися вищезазначеними темпами, що вимагає застосування

ефективних програм розвитку професійності керівників. Однак забезпечується ефективність цих програм лише у разі розробки їх на основі повної і достовірної інформації про ключові проблеми компетентності керівників. Таким чином, питання, які вирішуються у статті є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінська компетентність є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед останніх публікацій, присвячених дослідженню управлінської компетентності, слід відзначити роботи М. Дороніної [1], І. Литовченко [2], В. Лугової [3], С. Михеєва, А. Деркача [4], Л. Оліфіри [5] та інших вчених. Незважаючи на значну кількість досліджень і публікацій, проблема отримання актуальної інформації щодо стану і напрямів розвитку управлінської компетентності керівників підприємств вимагає подальшого наукового пошуку, що пов'язано з уточненням сутності і структури поняття «управлінська компетентність керівника» та виокремленням у її складі функціонального й особистісного компонентів [6; 7].

Метою статті є розробка методичних рекомендацій щодо визначення ключових чинників розвитку управлінської компетентності керівників підприємства за функціональною та особистісною складовими.

Результати дослідження. Визначення напрямів розвитку управлінської компетентності керівників пропонується здійснювати із застосуванням експертної оцінки. Експертне (лат. “expertus” – «досвідчений») оцінювання (експертиза) – метод отримання узагальненої інформації шляхом оцінювання ситуації, події чи явища групою незалежних експертів [8–11]. Було використано класичну структуру експертного дослідження, основними складовими етапами якої є [12; 13; 14] прийняття рішення про необхідність проведення експертизи; формування основного складу робочої групи, на яку покладатиметься орга-

нізація експертизи; розробка технічного завдання на проведення експертизи (де визначаються терміни проведення експертизи, її фінансове, кадрове та матеріальне забезпечення); розробка сценарію проведення експертизи (де визначається методика отримання інформації від експертів, створюється відповідне забезпечення); формування експертної комісії; ознайомлення експертів зі сценарієм експертизи; безпосередньо оцінка об'єктів експертизи членами експертної комісії згідно з прийнятою процедурою та системою оцінювання; аналіз та інтерпретація результатів експертизи.

Визначення критичних точок розвитку управлінської компетентності було здійснено у послідовності, яку представлено на рис. 1.

Як експерти виступили керівники підприємства, які були вибрані методом «снігової кулі». На основі теоретичного узагальнення наукових досліджень було сформовано перелік чинників розвитку управлінської компетентності керівників за функціональною та особистісною складовими, а також розроблено комплект анкет. З метою уникнення конформізму було проведено індивідуальне опитування експертів.

Визначення латентних чинників розвитку управлінської компетентності керівників здійснювалось за допомогою використання сучасного пакета статистичної обробки інформації “STATISTICA”, версія 10.0. В результаті застосування методу факторного аналізу було отримано такі результати.

Навантажувальні характеристики показників функціональної складової компетентності на ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод» представлені у табл. 1

Щодо показників функціональної складової компетентності, то на ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод» виділили 3 фактори, які мають відповідний відсоток дисперсії 58,6; 26,6; 13,0.

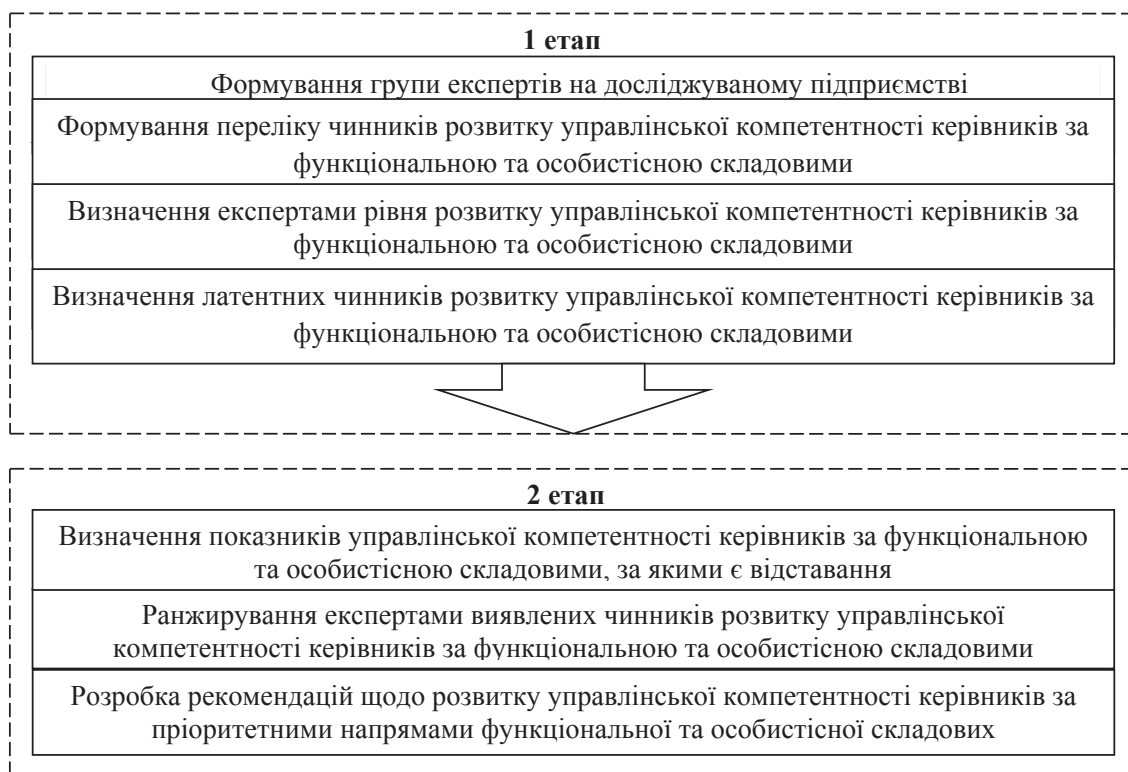


Рис. 1. Технологія визначення напрямів розвитку управлінської компетентності

Таблиця 1

Навантажувальні характеристики показників функціональної складової компетентності на ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»

Фактори	Дисперсія, %	Код показника	Навантаження	Зміст показника
Фактор 1	58,6	ZM4	-0,89	знання про особливості мотивації різних категорій персоналу
		UP4	0,94	уміння та навички щодо доведення планів до виконавців
		UM1	-0,94	уміння та навички щодо ефективного використання форм і методів мотивації в управлінні персоналом
Фактор 2	26,6	ZP3	0,80	знання про сутність процесу стратегічного планування
		ZO3	0,91	знання про інформування
		UK3	0,84	уміння та навички щодо виявлення проблем та розробка заходів щодо їх вирішення у процесі виконання завдань
Фактор 3	13,0	UP1	0,83	уміння та навички щодо делегування обов'язків і повноважень
		UO3	0,80	уміння та навички щодо налагодження зворотного зв'язку

Таблиця 2

Навантажувальні характеристики показників особистісної складової компетентності на ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»

Фактори	Дисперсія, %	Код показника	Навантаження	Зміст показника
Фактор 1	43,3	PT4	0,88	готовність прийти на допомогу іншим, чуйність, уважність, співчутливість по відношенню до людей
		V2	0,85	наполегливість у вимогливості
		IV7	0,87	емоційна форма впливу («заражає» інших своїми почуттями, емоціями)
		KKJ1	0,81	знання, що професійні здібності та можливості знаходяться на високому рівні
		EKJ2	0,86	відчуття досягнення своєї професійної зрілості
Фактор 2	13,3	M10	0,85	практично-активна форма впливу (схильний впливати показом, дією)
		IV6	-0,86	прагнення бути креативними, відкритими до нових ідей, займатися творчою діяльністю

Для показників особистісної складової компетентності виділили 2 фактори, які мають відповідний відсоток дисперсії 43,3; 13,3 (табл. 2).

Розглянемо процедури другого етапу запропонованої технології (рис. 1).

Серед визначених чинників розвитку управлінської компетентності керівників першочергової уваги заслуговують ті, які розвинені недостатньо. У зв'язку із зазначеним вище виникає питання вибору критеріїв, за якими керівник має робити висновки про необхідність розвитку власної компетентності.

Для обґрунтування такого критерію скористаємося висновками Ф. Ільєсова щодо приведення порядкової шкали до абсолютної [16]. На основі емпіричних даних автор обґрунтував підхід, згідно з яким відстані між альтернативами нерівні, тому в разі використання 5-інтервальної шкали слід виходити з того, що різниця між середнім та високим рівнями розвитку складової компетентності має становити 27,4%, тобто керівник має приймати рішення щодо необхідності розвитку складових власної компетентності, якщо він не є високим, тобто нижче 3,63 бали.

В результаті застосування цього критерію були обрані чинники розвитку функціональної та особистісної складових управлінської компетентності. У ході дослідження

було організовано опитування експертів для визначення важливості зазначених чинників для розвитку управлінської компетентності керівників за функціональною та особистісною складовими.

Результати ранжирування чинників розвитку управлінської компетентності керівників за функціональною та особистісною складовими на досліджуваних підприємствах наведено у табл. 3, 4.

Використання методу ранжирування вимагає визначення погодженості думок експертів щодо обраних резервів, тобто передбачає розрахунок коефіцієнта конкордації (W). Його розраховують за формулою, запропонованою Кендаллом [6; 12; 14; 15; 16]:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} \quad (1),$$

де S – сума квадратів відхилень суми рангів від середньої суми рангів;

m – кількість експертів;

n – кількість оцінюваних якостей.

За відсутності злагоженості думок експертів коефіцієнт конкордації близький до 0, за повної злагоженості думок експертів – до 1.

Для оцінки значущості коефіцієнтів конкордації розраховувався критерій узгодженості Пірсона χ^2 [12; 15; 17; 18; 19]:

Таблиця 3

Матриця рангів ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод» (функціональна складова)

Фактори/Експерти	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Сума рангів
x_1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	11
x_2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	2	20
x_3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	29
Σ	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	60

Таблиця 4

Матриця рангів ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод» (особистісна складова)

Фактори/Експерти	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Сума рангів
x_1	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	29
x_2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	12
x_3	1	2	2	3	2	1	2	2	2	2	19
Σ	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	60

Таблиця 5

Результати розрахунку коефіцієнта конкордації та критерію Пірсона

Коефіцієнт	Функціональна складова	Особистісна складова
Коефіцієнт конкордації	0,81	0,73
Критерій χ^2	$16.2 \geq$ табличного (5,99146)	$14.6 \geq$ табличного (5,99)

Таблиця 6

Критичні точки розвитку управлінської компетентності за функціональною та особистісною складовими компетентності керівників

Ранг	Показник
ФУНКЦІОНАЛЬНА СКЛАДОВА	
1	знання про особливості мотивації різних категорій персоналу
2	уміння та навички щодо виявлення проблем, розробка заходів щодо їх вирішення у процесі виконання завдань
3	знання про сутність процесу стратегічного планування
ОСОБИСТІСНА СКЛАДОВА	
1	практично-активна форма впливу (схильний впливати показом, дією)
2	наполегливість у вимогливості
3	емоційна форма впливу («заражає» інших своїми почуттями, емоціями)

$$\chi^2 = m(n-1)W = \frac{S}{\frac{1}{12} \min(n+1)} \quad (2),$$

де W – коефіцієнт конкордації;

S – сума квадратів відхилень суми рангів від середньої суми рангів;

m – кількість експертів;

n – кількість оцінюваних якостей.

Результати розрахунку коефіцієнта конкордації та критерію Пірсона на досліджуваних підприємствах представлені у табл. 5.

Отримані коефіцієнти конкордації, значення яких наближаються до одиниці, свідчать про існування злагоженості думок експертів на кожному окремому підприємстві.

Розраховане значення χ^2 перевищує табличне для відповідної кількості ступенів свободи, тобто узгодженість висновків експертів є не випадковою.

Проведене дослідження дає змогу визначити критичні точки розвитку управлінської компетентності за функціональною та особистісною складовими (табл. 6).

Висновки. Таким чином, в результаті проведеного дослідження було виявлено ключові чинники розвитку управлінської компетентності керівників підприємства за функціональною та особистісною складовими. Крім цього, підтверджено можливість і необхідність використання запропонованої технології, яка включає прийоми факторного аналізу для визначення латентних факторів розвитку управлінської компетентності керівників та ранжирування з метою визначення найбільш критичних точок розвитку компетентності.

Список використаних джерел:

1. Розвиток професійної компетентності управлінського персоналу : [монографія] / [М. Дороніна, І. Литовченко, Д. Михайленко, А. Полубедова]. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2014. – 368 с.
2. Литовченко І. Методика розвитку професійної компетентності управлінського персоналу / І. Литовченко, В. Луговая // *Економіка и социум*. – 2014. – № 4 (13). – С. 880–892.
3. Луговая В. Діагностика управлінської компетентності керівника / В. Луговая, Д. Серіков // *Актуальные научные исследования в современном мире* : сб. научн. трудов. – Вып. 3 (23). – Ч. 4. – Переяслав-Хмельницький, 2017. – С. 36–41.
4. Михеев С. Развитие управленческой компетентности государственного служащего : [монографія] / С. Михеев, А. Деркач. – М. : РУДН, 2012. – 259 с.
5. Оліфіра Л. Професійна управлінська компетентність керівників вищих педагогічних навчальних закладів I–II рівнів акредитації як педагогічна категорія / Л. Оліфіра // *Нова педагогічна думка*. – 2014. – № 3 (79). – С. 47–50.
6. Серіков Д. Сущность и структура управленческой компетентности руководителя / Д. Серіков // *Економіка и социум*. – 2015. – № 1 (14). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iupr.ru>.

7. Лугова В. Уточнення структури управлінської компетентності керівника / В. Лугова, Д. Серіков // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених та студентів (м. Харків, 22 квітня 2016 р.). – Х., 2016. – С. 3221–3236.
8. Гнатієнко Г. Експертні технології прийняття рішень : [монографія] / Г. Гнатієнко, В. Снитюк. – К. : [б. в.], 2008. – 444 с.
9. Данелян Т. Формальные методы экспертных оценок / Т. Данелян // Экономика, статистика и информатика. – 2015. – № 1. – С. 183–187.
10. Методика разработки экспертной системы руководителя для принятия управленческих решений / [Г. Петриченко, Н. Григорян, М. Медовщиков] // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Информатика. Телекоммуникации. Управление. – 2012. – Т. 1. – № 140. – С. 60–66.
11. Галян І. Психодіагностика : [навч. посібник] / І. Галян. – К. : Академвидав, 2009. – 464 с.
12. Методологія експертного оцінювання : конспект лекцій / уклад. В. Новосад, Р. Селіверстов. – К. : НАДУ, 2008. – 48 с.
13. Шишов К. Методы организации и оценки качества экспертиз / К. Шишов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://shishov-gip103.narod.ru/a_exp.doc.
14. Орлов А. Теория принятия решений : [учеб. пособие] / А. Орлов. – М. : Март, 2004. – 656 с.
15. Мартемьянов Ю. Экспертные методы принятия решений : [учеб. пособие] / Ю. Мартемьянов, Т. Лазарева. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2010. – 80 с.
16. Ильясов Ф. Шкалы и специфика социологического измерения / Ф. Ильясов // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2014. – № 1. – С. 3–16.
17. Блюмберг В. Какое решение лучше? Метод расстановки приоритетов / В. Блюмберг, В. Глушенко. – Л. : Лениздат, 1982. – 160 с.
18. Опря А. Статистика : [навч. посіб.] / А. Опря. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
19. Грабовецький Б. Планування та економічне прогнозування : [навчальний посібник] / Б. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 66 с.

Аннотация. В статье обоснован методический подход к определению ключевых факторов развития управленческой компетентности руководителей предприятия по функциональной и личностной составляющими. Этот подход объединяет применение методы факторного анализа и ранжирования с целью определения наиболее критических точек развития компетентности.

Ключевые слова: компетентность, руководитель, управленческая компетентность, функциональная составляющая компетентности, личностная составляющая компетентности.

Summary. The article substantiates a methodical approach to determining the key factors in the development of managerial competence of the company's managers in terms of functional and personal components. This approach combines the use of methods of factor analysis and ranking to determine the most critical points of competence development.

Key words: competence, manager, managerial competence, functional component of competence, personality component of competence.

Соковніна Д. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Уманського національного університету садівництва

Sokovnina D. M.
PhD in Economics,
Associate Professor department of Marketing
Uman National University of Horticulture

ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

APPLICATION OF INNOVATIVE FORMS OF MARKETING MANAGEMENT IN THE ACTIVITY OF HORTICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EU INTEGRATION

Анотація. У роботі розглянуто інноваційні форми маркетингового менеджменту в діяльності садівничих підприємств України за умов євроінтеграції та ключові принципи їх застосування. Виокремлено додаткові галузі, взаємодія з якими сприятиме розвитку садівництва. Досліджено маркетинговий підхід до управління процесом відтворення багаторічних насаджень, що ґрунтується на обліку життєвого циклу насаджень. Запропоновано інноваційну методику розрахунку визначення розмірів садівництва, його рентабельності і перспектив розвитку. Встановлено, що застосування інноваційних форм маркетингового менеджменту в діяльності садівничих підприємств України за умов євроінтеграції полягає у ритмічному, науково обґрунтованому відтворенні багаторічних насаджень на умовах дотаційних надходжень від держави та пільгового кредитування підприємницьких структур.

Ключові слова: інновація, маркетинг, менеджмент, розвиток, економічна ефективність, садівниче підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Садівничі підприємства як невід'ємний складник агропромислового комплексу України нині розвиваються за євроінтеграційних умов. Головним змістом такого розвитку є ринкові відносини, за яких діяльність товаровиробників орієнтується не на жорсткий план, а на реальний платоспроможний попит населення, на поєднання інтересів виробника і споживача, коли планово-розподільний механізм управління замінюється системою відносин, що ґрунтуються на попиті та пропозиції, а адміністративні важелі впливу на виробництво замінюються переважно економічними важелями управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти маркетингової діяльності у господарській сфері висвітлено в роботах: І. Ансоффа [2], М. Блєєра [10], П. Копитка [1], Ф. Котлера [8], П. Перерви [9], К. Фрімана [11]. Серед досліджень інноваційних основ та процесів менеджменту в садівництві слід виділити праці зарубіжних та українських авторів, зокрема Г. Аніщенко [1], Л. Барабаша [4], В. Іванця [6], І. Єрмакова [4]. Однак питання щодо принципів та методики застосування інноваційних форм маркетингового менеджменту в діяльності садівничих підприємств України за умов євроінтеграції є малодослідженими.

Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених різним аспектам управління, розроблення та створення маркетингових засад діяльності садівництва в Україні, існує проблема в дослідженні та розробленні інноваційних напрямів розвитку маркетингового менеджменту для можливості ефективного застосування на практиці за євроінтеграційних умов.

Метою даної роботи є пошук та розроблення інноваційних форм маркетингового менеджменту в діяльності садівничих підприємств України та надання практичних

пропозицій щодо розвитку підприємництва у сфері садівництва за умов євроінтеграції.

Результати дослідження.

Одним із найважливіших завдань сучасного підприємництва є вивчення попиту на продукцію для налагодження випуску інноваційного продукту такої якості та в такій кількості, який у повному обсязі знайде свого споживача на ринку і забезпечить отримання необхідного прибутку.

За умов переходу економіки України на євроінтеграційні засади ведення бізнесу садівничі підприємства вимушені кардинально переглядати стратегію розвитку свого виробництва. Це пов'язано з багатьма причинами:

– загальна економічна криза в Україні призвела до зниження рівня життя населення, різкого спаду споживчого попиту на продукцію садівництва;

– недосконалість економічних важелів регулювання діяльності садівничих підприємств викликала зростання цін на кінцеву продукцію і, як наслідок, зменшення обсягу продажів;

– порушення багаторічних зв'язків між товаровиробниками, постачальниками і споживачами, що існували протягом тривалого часу, у зв'язку з так званім «парадом суверенітетів» також призвело до зменшення обсягів продажу продукції;

– припинення нарахування державних дотацій для садівничих підприємств;

– припинення централізованого матеріально-технічного постачання, зростання інфляції, диспаритет цін, високі кредитні відсотки поставили підприємства на межу банкрутства і не дають можливості проводити технічне переоснащення, закуповувати отрутохімікати, добрива [6, с. 226].

Садівництво – це велика галузь сільськогосподарського виробництва плодів, ягід і горіхів тощо. Витрати

праці в ньому на гектар досягають 700 люд./год. і більше, не включаючи реалізацію і переробку нестандартної продукції [3, с. 133].

Ціни на продукцію садівництва – договірні, залежать від сорту і тривалості зберігання. Відповідно до Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., передбачено довести виробництво плодів до 2,5 млн. т., за цей час посадити 110 тис. га інтенсивних садів [7].

Відповідно до норм садообороту, щорічно в Україні слід висаджувати 21 тис. га садів та ягідників (фактично висаджується лише 3,5 тис. га). Якщо у 2000 р. садів в Україні було 933 тис. га, то в 2016 р. – тільки 456 тис. га. Виробництво посадкового матеріалу в садівництві скоротилося з 2000 по 2016 р. у 2,2 рази, заготівля насіння плодівих культур – у 12 разів. На створення 1 га саду потрібні великі суми капіталовкладень. За 2000–2016 рр. на 1 га закладки садів у громадському секторі було розкочовано до 20 га [3].

Садівництво в Україні нині є малоприбутковою галуззю, площа під садівництво постійно скорочується, залишаються низькими врожайність і рівень рентабельності плодів. У плодівих насадженнях фермерів зерняткові насадження займають 62,8% усієї площі садів, кісточкові – 32,5% і горіхоплідні – 4,7%. На відміну від громадського сектора в господарствах населення зберігається висока питома вага кісточкових культур. У загальному виробництві плодів у країні господарства і населення виробили в 2015 р. плодів кісточкових культур 86,4%, у т. ч. вишень – 98,4%, абрикосів – 94,2% [3].

Одним із вирішальних факторів інтенсифікації садівництва є правильний підбір породно-сортового складу [1, с. 36].

Важливе місце в раціональному використанні вирощеної продукції належить системі її збуту. Впровадження у садівничих господарствах елементів реалізації продукції за прямими зв'язками «сад – магазин», тобто через систему власних точок реалізації продукції, дає змогу скоротити втрати, підвищити ефективність виробництва. При цьому зберігається якість продукції, знижуються витрати на її реалізацію.

Підвищення економічної ефективності садівництва тісно пов'язане з його раціональним розміщенням території країни, закладкою нових садів у спеціалізованих господарствах з оптимальним рівнем концентрації та спеціалізації виробництва. Оптимальний рівень спеціалізації садівничих господарств досягається за питомої ваги насаджень у загальній площі землі в обробці (рілля разом із насадженнями) від 60% до 80% і більше і питомої ваги садівництва в товарній продукції (за вступу садів у період повного плодоношення) від 70% до 96%. Оптимальні розміри плодово-ягідних насаджень у спеціалізованих господарствах залежно від зони становлять від 800 до 2 тис. га і більше [4, с. 223].

Широке поширення в садівництві отримала внутрішньогалузева спеціалізація, яка залежить від цільового призначення продукції. У господарствах, продукція яких призначена на вивезення і реалізацію у віддалених містах і промислових центрах, як правило, переважають зерняткові породи зимових сортів, що відрізняються гарною транспортною здатністю і придатні для тривалого зберігання.

У господарствах приміських зон високу питому вагу займають ягідники, кісточкові породи, літні та осінні сорти зерняткових культур. У садівничих господарствах плодоконсервних зон, продукція яких переважно використовується для виготовлення консервів, переважають кісточкові породи: персик, абрикос, слива, черешня.

Велике значення у підвищенні економічної ефективності садівництва належить правильному підбору пород-

ного і сортового складу, оскільки вирощування порід і сортів різних термінів дозрівання і різного терміну зберігання дає змогу збільшити терміни споживання і переробки продукції, забезпечує рівномірність її споживання протягом року, а також більш рівномірне використання трудових ресурсів і техніки.

У скороченні витрат у садівництві важливу роль відіграють міжгосподарська кооперація й агропромислова інтеграція. Створення єдиного технологічного процесу виробництва продукції, тривалого її зберігання в охолоджуваних сховищах, технічної переробки і реалізації у свіжому і переробленому вигляді дає змогу значно підвищити ефективність виробництва. Наприклад, зберігання плодів безпосередньо в місцях їх виробництва дає змогу знизити втрати продукції на 15–20%, скоротити витрати на зберігання на 25% [6, с. 122].

Серед сільськогосподарських підприємств нами виокремлено ті, що є найбільш ефективними в процесі діяльності:

- садові господарства, що виготовляють продукцію плодоконсервного

- типу з виробництвом плодів для переробки та реалізації у свіжому вигляді;

- розсадницькі господарства, де поєднуються виробництво посадкового матеріалу та переробка плодів.

У спеціалізованих садівничих господарствах важливо правильно визначити додаткові галузі, які сприятимуть розвитку садівництва та раціонального використання земельних і трудових ресурсів.

Технологічно із садівництвом пов'язане бджолярство, що забезпечує перехресне запилення плодівих та ягідних культур. На кожен гектар плодово-ягідних насаджень рекомендується мати 1,5–2 бджолосім'ї. Добре поєднується із садівництвом і молочне тваринництво. На 1 га насаджень рекомендується мати 1–2 голови дорослої худоби, щоб забезпечити садівництво органічними добривами [4, с. 224]. Товарне овочівництво, тютюнництво, виробництво картоплі, цукрових буряків та інших культур, строки збирання яких збігаються зі збиранням плодів, погано поєднуються із садівництвом, оскільки зростає потреба у робочій силі і техніці.

Садівництво – трудомістка галузь. Витрати праці на гектар плодівих насаджень становлять від 250 до 700 люд./год. Особливо трудомісткими культурами є суниця та полуниця, де витрати праці (за низького рівня механізації) становлять більше 1 тис. люд./год. на 1 га. Найбільш трудомістким видом робіт є збирання врожаю. Зниження витрат праці під час виробництва плодів можливо тільки за умов максимального використання високопродуктивних машин. Найвищий рівень механізації галузі нині залишається на низькому рівні, а забезпеченість робочою силою в садівничих господарствах у середньому становить 50–60% [1, с. 37].

Найважливішим елементом інтенсивного садівництва є зрошення ґрунту, особливо в зонах нестійкого зволоження (південь України). Правильно організоване регулярне зрошення земель дає змогу збільшити продуктивність садових насаджень до двох разів. Для високорентабельного ведення садівництва реконструкцію садових насаджень слід здійснювати на основі науково обґрунтованого садівництва, що дасть змогу отримати оптимальні пропорції насаджень за віковими групами (молоді, ті, що починають плодоносити, плодоносні).

Вирішити проблему цілорічного забезпечення населення плодами допоможе організація їх швидкого заморожування у місцях виробництва. Передусім це стосується продукції, що є непридатною для тривалого зберігання у свіжому вигляді (слива, черешня, вишня, абрикос, нектарин).

Для підвищення якості плодів та ягід слід поліпшувати сортову якість посадкового матеріалу, оскільки значна частина наявних насаджень має малоцінні сорти, що дають продукцію низької якості. За умов інтенсивного садівництва зростає роль розплідних господарств, що займаються виробництвом високоякісного сортового матеріалу, вірусологічних і біотехнічних лабораторій, де проводяться оздоровлення, тестування і первинне розмноження здорових чистопорідних клонів.

Потреба в посадковому матеріалі визначається відповідно до плану закладки плодкових насаджень, ягідних культур у сільськогосподарських підприємствах, фермерських господарствах і у населення.

Для отримання високоякісної продукції необхідно регулярно проведення заходів щодо захисту садів, ягідників від шкідників і хвороб. Особливо зростає роль інтегрованої системи захисту рослин, яка спрямована не на просте винищення шкідників, а на довгострокове стримування їх розвитку на безпечному для врожаю рівні. При цьому має бути максимально знижено шкідливу дію хімічних препаратів на навколишнє середовище. Перевага повинна віддаватися менш токсичним препаратам, що є більш досконалішими, і методам їх внесення.

Для вирішення проблеми забезпечення населення фруктами та ягодами в короткі терміни, необхідні подальший розвиток присадибного садівництва й організація збуту надлишків садової продукції цієї категорії господарств.

Багаторічні насадження належать до основних виробничих фондів, оскільки вони експлуатуються багато років, постійно зношуються і переносять частково свою вартість на вирощувану продукцію. На відміну від інших сільськогосподарських культур витрати на закладку садів і догляд за ними до настання повного плодоношення здійснюється за рахунок капітальних вкладень. У цей час виробництво є незавершеним.

Багаторічні насадження починають давати продукцію ще до переведення їх в основні фонди, тому дохід, який отримується від реалізації цієї продукції, виключають із витрат по догляду за садами, у зв'язку з чим балансова вартість багаторічних насаджень зазвичай буває менше капітальних вкладень на їх закладку та вирощування.

Крім витрат, безпосередньо пов'язаних із закладенням і вирощуванням садів, до капітальних вкладень належать також витрати на спорудження зрошувальних систем, будівництво доріг, огороження багаторічних насаджень, будівництво виробничих приміщень та ін.

Зі вступом садів у повне плодоношення до собівартості продукції включають амортизаційні відрахування за ними. Норма амортизації залежить від виду насаджень і терміну плодоношення.

Для визначення економічної ефективності капітальних вкладень розраховують сукупні капітальні вкладення ($E_{скв}$):

$$E_{скв} = KB_{ф} - Д, \quad (1)$$

де $KB_{ф}$ – фактичні капітальні вкладення до вступу насаджень у повне плодоношення;

$Д$ – дохід від реалізації продукції, отриманої до вступу насаджень у повне плодоношення.

Економічна ефективність капітальних вкладень розраховується за такими показниками:

- валова продукція і чистий дохід на 1 грн. капітальних вкладень;
- термін окупності капітальних вкладень за чистим доходом;
- урожайність плодonoсних насаджень;
- валова продукція і чистий дохід на 1 га плодonoсних насаджень;
- рентабельність виробництва продукції.

Під час розрахунку показників валова продукція оцінюється за середніми цінами реалізації, вартість молодих (неплодonoсних) насаджень до уваги не береться, оскільки вони є незавершеним виробництвом.

З огляду на те, що плодoвi культури відрізняються періодичністю плодonoшення, економічну ефективність капітальних вкладень слід визначати в середньому за 2–4 роки.

Нами пропонується термін окупності сукупних капітальних вкладень визначати з урахуванням часу вирощування молодих багаторічних насаджень і розраховувати за такою формулою:

$$T_{окв} = \frac{KB_c}{ЧД} + I, \quad (2)$$

де $T_{окв}$ – термін окупності сукупних капітальних вкладень, років;

KB_c – сукупні капітальні вкладення на висадження садів і догляд за насадженнями до вступу їх в повне плодonoшення, грн.;

$ЧД$ – чистий дохід (у середньому за рік), отриманий після вступу в плодonoшення, грн.;

I – число років, протягом яких проводилися капітальні вкладення до вступу насаджень у повне плодonoшення, років.

Терміни окупності капітальних вкладень залежать, від природно-економічних умов, породного і сортового складу, рівня спеціалізації і концентрації виробництва, щільності рослин на одиницю площі і низки інших чинників, тому під час вибору сортів плодoвi та інших культур необхідно розраховувати економічну ефективність їх виробництва за показниками, які характеризують господарську цінність сортів: урожайність, вартість валової продукції з 1 га; чистий дохід на 1 ц і на 1 га плодonoсних насаджень; рівень рентабельності.

Для розрахунку визначення розмірів садівництва, його рентабельності і перспектив розвитку нами пропонується методика, яка реалізовується у шість етапів: розраховують середню урожайність по сортах за парне число останніх років; помноживши урожайність на реалізаційну ціну за роки, взяті для розрахунків, отримують вартість валової продукції з 1 га; віднімаючи від ціни реалізації 1 ц повну собівартість, розраховують чистий дохід, отриманий від 1 ц; помноживши показник чистого доходу на урожайність, отримують чистий дохід з 1 га; рівень рентабельності визначається діленням чистого доходу, розрахованого на 1 ц, на його повну собівартість; множення отриманого результату на 100.

Для визначення розмірів садівництва і перспектив його розвитку слід також застосовувати оцінку ефективності інвестицій. Нині перед садівництвом стоїть завдання відновлення, реконструкції насаджень та їх подальшого розвитку шляхом інтенсифікації без розширення площ насаджень плодoвi та ягідних культур, а на основі їх заміни насадженнями перспективних сортів за ущільненими схемами посадки. Така проблематика вимагає підвищеного внесення мінеральних добрив, зрошення, великої кількості посадкового матеріалу для забезпечення середньорічного темпу приросту продукції не менше як на 4%.

За умов відсутності збільшення площ насаджень і приросту трудових ресурсів постає проблема в темпах зростання основних та оборотних фондів, тобто фондоємності (Φ), що неможливо здійснити тільки за рахунок власних джерел. При цьому середньорічний темп зростання фондів можна визначати за формулою:

$$\Phi = T_{зеп} \times T_{зф}, \quad (3)$$

де $T_{зеп}$ – середньорічні темпи зростання валової продукції;

$T_{зф}$ – темпи зростання фондомісткості.

Звідси, норма прибутку, що спрямовується на накопичення, дорівнює $1 - T_f$.

Економічний ефект від інвестицій, отриманий за розрахунковий період, визначається за формулою:

$$E_{\text{еф}} = O_{\text{ррп}} - B, \quad (4)$$

де $O_{\text{ррп}}$ – вартісна оцінка результатів реалізації проекту за розрахунковий період, грн.;

B – витрати на здійснення проекту, грн.

У сільському господарстві, де практично всі галузі є капіталомісткими, важливими є показники ефективності капітальних вкладень та інвестицій, тому з розрахунком і порівняльним аналізом собівартості потрібно розраховувати витрати суми собівартості і вартість фондів, скориговані на коефіцієнт 0,12. Окрім того, під час оцінки ефективності інвестицій слід застосовувати принцип дисконтування, тобто приведення величини витрат і результатів до одного періоду.

Маркетинговий підхід до управління процесом відтворення багаторічних насаджень ґрунтується на обліку життєвого циклу багаторічних насаджень (ЖЦБН).

На думку авторів [1; 4; 6] слід виділити п'ять основних етапів життєвого циклу плодового саду: зростання, зростання і плодоношення, плодоношення, плодоношення і всихання, всихання. На першому етапі ЖЦБН інвестиції спрямовані на підготовку ґрунту багаторічних насаджень, їх посадку і догляд за ними, до переходу їх у плодоношення. Тривалість цього періоду залежно від культури, щеплення, формування і рівня застосовуваної агротехніки становить три-шість років. Сума вкладених інвестицій на висадження насаджень до моменту їх плодоношення становить їх балансову вартість.

Термін переходу молодих багаторічних насаджень до складу плодоносних визначається за формулою [4, с. 223]:

$$B_{\text{ен}} - (B_{\text{пр}} + A_{\text{амс}}) > 0, \quad (5)$$

де $B_{\text{ен}}$ – вартість валової продукції, отримана з молодих насаджень, за цінами реалізації, грн./га;

$B_{\text{пр}}$ – витрати поточного року на догляд за молодими насадженнями та збір урожаю, грн./га;

$A_{\text{амс}}$ – умовні амортизаційні відрахування від балансової вартості молодих насаджень на початок поточного року, грн./га.

Розмір капітальних витрат на створення багаторічних насаджень варіюється в межах від 10–15, 30–50 до 100 тис. грн. на 1 га.

Для багаторічних насаджень України є характерним різке скорочення їх площ унаслідок відсутності довгострокового кредитування, чіткої державної стратегії розвитку галузей садівництва.

На сучасному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва, коли підприємці практично не можуть брати в комерційних банках довгострокові кредити на закладку насаджень, коли фінансовий стан більшості господарств є малоспроможним, виробникам потрібно змінювати технологію обробітку й упродовжувати нові типи насаджень і сорти, що відповідають вимогам аграрного ринку, тому проблема науково обґрунтованого відтворення багаторічних насаджень висувається на перший план.

Ринкова економіка за умов євроінтеграції вимагає переходу на самофінансування та інноваційних економічних методів управління підприємствами і галузями. Науково обґрунтоване відтворення багаторічних насаджень є одним із головних факторів прибутковості садівництва.

Основним завданням нашого дослідження є розроблення методики науково обґрунтованого відтворення багаторічних насаджень залежно від культури, сорту, щеплення, типу формування, рівня застосовуваної агротехніки й якостей ґрунту.

На нашу думку, під науково обґрунтованим відтворенням багаторічних насаджень варто розуміти систематичний підхід до відновлення, за якого дотримується потрібна рівність між щорічно закладеними площами молодих насаджень, тими, що вступають у плодоношення, і тими насадженнями, які варто викорчувувати.

Під оборотом багаторічних насаджень слід розуміти систему їх відтворення, яка забезпечує постійну заміну плодоносних садів у межах щорічної норми амортизації і підтримку науково обґрунтованої вікової структури насаджень. Формула відтворення має такий вигляд:

$$S_{\text{зн}} = SB_{\text{зн}} \rightarrow S_{\text{ен}} = S_{\text{е}}, \quad (6)$$

де $S_{\text{зн}}$ – площа щорічної закладки насаджень, га;

$S_{\text{зн}}$ – площа щорічно закладених молодих насаджень, га;

$S_{\text{ен}}$ – площа насаджень, що вступають у плодоношення, га;

$S_{\text{е}}$ – площа насаджень, які варто викорчувувати, га.

Сутність безперервного відтворення багаторічних насаджень полягає у підтримці постійних площ плодоносних насаджень на рівні 70–85% від усіх площ, що створює умови для стабільного вирощування продукції, отримання грошової виручки і прибутку в розмірах, що дають змогу вести виробництво на основі самофінансування.

Висновки. Діяльність садівничих підприємств в євроінтеграційних умовах полягає у підвищенні економічної ефективності. Економічна ефективність садівництва, своєю чергою, залежить від правильного підбору і вирощування різних порід і сортів, термінів дозрівання і терміну зберігання. Збільшення термінів споживання і переробки продукції забезпечує рівномірність її споживання протягом року, а також більш рівномірне використання трудових ресурсів і техніки.

У скороченні витрат у садівництві важливу роль відіграють міжгосподарська кооперація й агропромислова інтеграція. Створення єдиного технологічного процесу виробництва продукції, тривалого її зберігання в охолоджуваних сховищах, технічної переробки і реалізації у свіжому і переробленому вигляді дає змогу значно підвищити ефективність виробництва.

Найбільш ефективними в процесі садово-господарської діяльності є:

- садові господарства, що виготовляють продукцію плодоконсервного типу з виробництвом плодів для переробки і реалізації у свіжому вигляді;

- плодорозплідницькі господарства, де поєднуються виробництво посадкового матеріалу та переробка плодів.

У садівничих господарствах важливо правильно визначити додаткові галузі, які сприятимуть розвитку садівництва та раціональному використанню земельних і трудових ресурсів.

Застосування інноваційних форм маркетингового менеджменту в діяльності садівничих підприємств України за умов євроінтеграції полягає у ритмічному, науково обґрунтованому відтворенні багаторічних насаджень. Під таким відтворенням розуміється систематичний підхід до відновлення, за якого дотримується потрібна рівність між щорічно закладеними площами молодих насаджень, тими, що вступають у плодоношення, і тими насадженнями, які варто викорчувувати. Під оборотом багаторічних насаджень слід розуміти систему їх відтворення, яка забезпечує постійну заміну плодоносних садів у межах щорічної норми амортизації і підтримку науково обґрунтованої вікової структури насаджень.

Організація і планування безперервного відтворення багаторічних насаджень сприятиме більш ритмічній роботі садівничих підприємств, що, своєю чергою, дасть можливість вибудувати свою діяльність на перспективу.

Список використаних джерел:

1. Аніщенко Г.Ю. Сучасні проблеми ринкового садівництва / Г.Ю. Аніщенко // Зб. наук. пр. Уманського держ. аграр. ун-ту / Ред. кол.: П.Г. Копитко (відп. ред.) [та ін.]. – Умань, 2005. – Вип. 61. – С. 35–41.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Маркетинговий обзор рынка плодов и ягод в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apk-inform.com/ua>.
4. Барабаш Л.О. Напрями активізації інноваційної діяльності садівницьких підприємств / Л.О. Барабаш, І.О. Єрмаков // Науковий вісник НАУ. – К., 2007. – № 110. – Ч. 1. – С. 222–227.
5. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року, затв. Наказом Мінагрополітики України та Укр. акад. аграр. наук від 21.07.2008 № 444/74. – К., 2008. – 76 с.
6. Іванець В.М. До проблеми раціонального відтворення багаторічних насаджень в Криму / В.М. Іванець // Збірник наукових праць КСГІ «Основні напрямки розвитку с.-г. виробництва в Криму. – Сімферополь, 1991. – С. 121–126.
7. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.
8. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент / Ф. Котлер ; 11-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.
9. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко // Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип. «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2012. – № 25. – С. 100–106.
10. Blejer M. I. Economic growth and the stability and efficiency of the financial sector / M. I. Blejer // Journal of Banking and Finance. – 2016. – № 30(12). – P. 3429–3432.
11. Freeman C. The economics of industrial innovation / C. Freeman. – London: Campus Verlag, 1982. – 448 p.

Аннотация. В работе рассмотрены инновационные формы маркетингового менеджмента в деятельности садоводческих предприятий Украины в условиях евроинтеграции и ключевые принципы их применения. Выделены дополнительные отрасли, взаимодействие с которыми будет способствовать развитию садоводства. Исследован маркетинговый подход к управлению процессом воспроизведения многолетних насаждений, которое основывается на учете жизненного цикла насаждений. Предложена инновационная методика расчета определения размеров садоводства, его рентабельности и перспектив развития. Установлено, что применение инновационных форм маркетингового менеджмента в деятельности садоводческих предприятий Украины в условиях евроинтеграции заключается в ритмичном, научно обоснованном воспроизведении многолетних насаждений на условиях дотационных поступлений от государства и льготного кредитования предпринимательских структур.

Ключевые слова: инновация, маркетинг, менеджмент, развитие, экономическая эффективность, садоводческое предприятие.

Summary. The article considers innovative forms of marketing management in the activities of horticultural enterprises in Ukraine in the context of EU integration and the basic principles of their application. Were allocated additional industries, interaction with which will be contributed development of horticulture. The marketing approach was investigated to the management of the reproduction process of perennial plants, which is based on taking into account the life cycle of the perennial plants. An innovative methodology was proposed that allows to calculate and determine the size of horticulture of its profitability and development prospects. It has been established that the use of innovative forms marketing management in the activities of horticultural enterprises in Ukraine in conditions of EU integration, is based of rhythmic, scientifically and reasonably reproduction perennial plantings, under the terms of subsidy revenue from the state and privileged lending of the entrepreneurial structures.

Key words: innovation, marketing, management, development, economic efficiency, horticultural enterprise.

Соловйова Н. В.
здобувач кафедри обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Solovyova N. V.
the Applicant of the department of accounting in credit and budget
Institutions and economic analysis of the secondary schools
Kyiv National Economic Vadym Hetman University

ОБЛІК ВИКОНАННЯ КОШТОРИСІВ ГОЛОВНИХ РОЗПОРЯДНИКІВ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

ACCOUNTING EXPENSES OF BUDGET FUNDS MAIN OWNERS

Анотація. У роботі розглянуто проблемні аспекти обліку виконання кошторисів головних розпорядників бюджетних коштів в умовах трансформаційних процесів в Україні, що спрямовані на досягнення міжнародних стандартів. Проаналізовано доходи та видатки як найважливіші об'єкти бухгалтерського обліку під час зіставлення яких визначається фінансовий результат виконання кошторисів установ державного сектору. Запропоновано вдосконалення обліку доходів, видатків та визначення фінансового результату виконання кошторисів головних розпорядників бюджетних коштів.

Ключові слова: кошторис, головні розпорядники бюджетних коштів, доходи, видатки, витрати, бюджетний кодекс, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку державного сектору, бюджетні установи.

Вступ та постановка проблеми. Організація обліку виконання кошторисів головних розпорядників бюджетних коштів визначається особливостями структури бюджетної системи України з урахуванням принципів та правових засад її функціонування. Сукупність відносин, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження кошторисів і розгляду звітів про їх виконання, а також методи, форми, важелі регламентуються Бюджетним кодексом України. Зміст цих відносин визначає особливості руху бюджетних коштів, які спрямовуються на забезпечення виконання завдань і функцій, що здійснюються органами державної влади протягом бюджетного періоду.

Актуальним завданням для забезпечення функцій та досягнення результатів діяльності центральних органів влади є ефективне виконання кошторису головними розпорядниками бюджетних коштів. Важливу роль в управлінні їх діяльністю відіграють раціональна організація та адекватна методика обліку доходів та видатків.

Відаючи належне науковим напрацюванням учених, слід відзначити, що проблема пошуку нових підходів до виконання кошторисів головних розпорядників бюджетних коштів в умовах поглиблення ринкових перетворень та обмеженості фінансових ресурсів потребує подальшого науково-практичного дослідження. Значною мірою це зумовлено трансформаційними процесами в Україні, спрямованими на досягнення міжнародних стандартів здійснення економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головним завданням бухгалтерського обліку в державному секторі є облік та контроль над доходами та видатками головних розпорядників бюджетних коштів. Результати дослідження свідчать, що тематика публікацій із ведення обліку бюджетними установами надзвичайно різноманітна. Зокрема, питаннями обліку доходів та видатків бюджетних установ займалися такі науковці: П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, Р.Т. Джога, О.М. Клименко, Т.В. Канєва, М.Р. Лучко, В.І. Лемішовський, Н.М. Позняковська, С.В. Свірко [1–12].

В умовах трансформації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку проаналізовано методику обліку доходів та видатків головних розпорядників бюджетних коштів та виявлено, що порядок їх обліку пов'язаний із низкою проблемних питань у контексті актуальності облікового відображення. Для уникнення непорозумінь та приведення у відповідність до чинного законодавства облік доходів та видатків доцільно запропонувати уточнення складу рахунків бюджетних установ, їх кореспонденцію.

Метою даної роботи є аналіз чинного законодавства в частині обліку доходів, видатків та фінансового результату головних розпорядників бюджетних коштів та обґрунтування необхідності вдосконалення обліку доходів та видатків бюджетних установ.

Результати дослідження.

Бюджетний процес в Україні побудований таким чином, що використанню грошових коштів конкретними розпорядниками бюджетних коштів передують їх виділення відповідним головним розпорядникам бюджетних коштів у вигляді затверджених бюджетних призначень, що доводяться до розпорядників бюджетних коштів у вигляді відкритих асигнувань.

Для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства, державного управління грошові кошти бюджетних установ надаються з бюджетів різних рівнів на умовах безповоротності і безоплатності. Цей процес називається бюджетним фінансуванням, яке будується на принципах: обґрунтованості обсягу витрат; чіткого цільового використання коштів; обліку виконання запланованих у бюджеті заходів; контролю над ефективним використанням коштів [13].

Надання бюджетних коштів здійснюється у таких формах:

- кошторисне фінансування окремих бюджетних програм – закладів, установ і організацій бюджетної сфери;
- трансфертів населенню;
- бюджетних кредитів юридичним особам (у тому числі податкових кредитів на сплату податків);

- субвенцій та субсидій фізичним і юридичним особам;
- бюджетних інвестицій у статутні капітали діючих або новостворюваних юридичних осіб;
- бюджетних позик державним позабюджетним фондам;
- міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання, субвенцій, інших дотацій);
- кредитів іноземним державам [13].

Так, за кошторисно-бюджетною формою фінансування утримуються всі органи виконавчої влади, державні та комунальні установи, суди, прокуратури та органи законодавчої влади.

Бюджетування охоплює різні процеси, зокрема: розроблення, виконання, контроль та аналіз бюджетних коштів, що потребує дослідження для пошуку шляхів підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів головними розпорядниками бюджетних коштів.

Процедура складання, затвердження та виконання кошторису бюджетних установ визначено Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» від 28 лютого 2002 р. № 228, у цьому документі передбачено послідовність дій під час затвердження кошторису як важливого інструмента формування, управління й контролю фінансової політики головного розпорядника бюджетних коштів.

О.В. Заячківська зазначає, що одним із найважливіших етапів управління доходами і витратами бюджетних установ є процес розроблення кошторису як важливого елемента управлінського обліку суб'єктів сектору загального державного управління [14].

Розроблення кошторису для головних розпорядників бюджетних коштів, як і для кожної бюджетної установи, спрямоване на розв'язання двох основних завдань:

- визначення обсягу доходів і витратків, пов'язаних із діяльністю окремих структурних одиниць та підрозділів установи;
- забезпечення покриття витратків фінансовими ресурсами з різних джерел.

Кошторис головного розпорядника бюджетних коштів як основний плановий документ надає повноваження бюджетній установі щодо отримання доходів і здійснення витратків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень [15, с. 115].

Видатки за загальним фондом плануються з урахуванням пріоритетності заходів, які виконує головний розпорядник та його підвідомчі установи. Видатки установи за рахунок бюджетних коштів передбачаються відповідно до нормативно-правових актів, що визначають порядок формування, обсяги витрат за їхніми категоріями, кожна з яких обов'язково обґрунтовується відповідними розрахунками.

Для планування витратків спеціального фонду розраховуються показники, які складають за кожним джерелом доходів і витратків у розрізі кодів економічної класифіка-

ції. За основу цих показників беруть такі показники, як обсяг надання тих чи інших платних послуг, а також інші розрахункові показники та розмір плати із розрахунку на одиницю показника, встановленого відповідно до норм законодавства. При формуванні показників, за якими визначаються планові надходження, обов'язково враховується рівень їх фактичного використання за минулий рік, зокрема видатки на заробітну плату за рахунок спеціальних коштів обчислюється залежно від обсягу діяльності, що здійснюється за рахунок цих коштів.

Важливим етапом вивчення виконання кошторису є розрахунок фінансового результату через зіставлення доходів із здійсненими видатками. Це відбувається списанням доходів і витратків на фінансовий результат виконання кошторису. Фінансовий результат у бюджетному обліку визначається окремо в системі обліку виконання кошторисів. Операції із закриття рахунків проводяться для підбиття підсумків після завершення бюджетного кварталу та після закінчення останнього операційного дня в бюджетному році.

У кінці бюджетного періоду суми отриманих доходів та здійснених витратків із виконання кошторисів заключними оборотами списуються на результат його виконання за звітний період, що схематично зображено в табл. 1.

Утім, визначення фінансового результату звітного періоду за результатами діяльності головного розпорядника бюджетних коштів із застосуванням виключно субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» унеможливило отримання інформації щодо зіставлення витрат головного розпорядника бюджетних коштів із джерелами їх покриття, тому фінансовий результат діяльності головного розпорядника бюджетних коштів потребує деталізованого розшифрування для зіставлення доходів та витрат за їх видами.

Згідно з Бюджетним кодексом України, всі бюджетні асигнування мають цільове призначення, а всі власні надходження – відповідні напрями використання. Для визначення ступеня та повноти використання бюджетних коштів у системі головного розпорядника бюджетних коштів виникає необхідність зіставлення витрат із відповідними джерелами їх покриття. Чинна методика обліку таке зіставлення ускладнює, а подекуди й унеможливує.

Зокрема, суміщення обліку на субрахунок 7411 «Інші доходи за обмінними операціями» плати за оренду майна бюджетних установ, доходів за обмінними операціями, які не відображені на рахунках 70–73 цього класу, зокрема доходів від відновлення корисності, курсових різниць, суми дооцінки активів унеможливило визначення фінансового результату від власних надходжень бюджетних установ.

Облік витрат на відрядження на рахунок 8411 «Інші витрати за обмінними операціями» унеможливило розмежування таких витрат за джерелами їх покриття. Для обліку витрат на відрядження за рахунок різних джерел доцільно вести їх облік на рахунках 8013 «Матеріальні витрати» (за рахунок бюджетних асигнувань) та 8113 «Матеріальні витрати» (за рахунок власних надходжень). Для виокремлення витрат на відрядження зі складу витрат достатньо суворо дотримуватися їх обліку за КЕКВ 2250 «Видатки на відрядження».

Таблиця 1

Схема обліку результатів виконання кошторису головного розпорядника бюджетних коштів

Відображення витратків	Клас 8 «Витрати»		Списання витратків	Рахунок 55 «Фінансовий результат»		Списання доходів	Клас 7 «Доходи»		Відображення доходів
	Дт	Кт		Дт	Кт		Дт	Кт	
→			→			←			←

Слід також зазначити, що, відповідно до Бюджетного кодексу, кошти, що отримують вищі та професійно-технічні навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законом надано відповідне право та кошти, що отримують державні і комунальні вищі навчальні заклади, наукові установи та заклади культури як відсотки, нараховані на залишок коштів на поточних рахунках, відкритих у банках державного сектору для розміщення власних надходжень, отриманих як плата за послуги, що надаються ними згідно з основною діяльністю належать до доходів бюджетних установ, що відносяться до підгрупи 3 групи 2. Проте, згідно з пунктом 14.1.268 Податкового кодексу України, такі доходи належать до складу пасивних доходів і не включаються до складу фінансових доходів. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку державного сектору 101 «Подання фінансової звітності», фінансова діяльність – діяльність, яка приводить до змін розміру і складу власного капіталу та зобов'язань [16]. Так, нарахування відсотків на кошти, розміщені на депозитах, не призводить до змін розміру власного капіталу та виникнення зобов'язань, тому ці доходи фінансовими доходами не є. Отже, ведення їх обліку на рахунку 7311 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів» є неправомірним. Оскільки вищезгадані доходи виникають унаслідок використання майна, а не фінансової діяльності, то їх облік слід вести на рахунку 7411 «Інші доходи за власними надходженнями від обмінних операцій» суміщено з платою за оренду майна бюджетних установ та коштами, отриманими від реалізації майнових прав на фільми, вихідні матеріали фільмів та фільмокопій, створені за бюджетні кошти як за державним замовленням, так і на умовах фінансової підтримки, оскільки вони становлять однорідну за економічною сутністю групу доходів.

Окрім того, роялті також входять до складу пасивних доходів та фінансовими доходами не є, отже, їх облік на субрахунку 7311 «Фінансові доходи» також є неправомірним. Згідно з П(С)БО 15 «Дохід», суб'єкти комерційного сектору господарювання класифікують роялті у складі інших операційних доходів суміщено з доходом від операційної оренди активів; доходом від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; відсотками, отриманими на залишки коштів на поточних рахунках в банках, доходом від реалізації оборотних активів (окрім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо [17]. До складу фінансових доходів такі суб'єкти включають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (окрім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі). Такий підхід є частково прийнятний і для суб'єктів державного сектору з огляду на економічну сутність та природу виникнення доходів, утім, потребує вдосконалення з огляду на особливості бюджетного процесу.

Зокрема, проблема полягає у тому, що, згідно з нормами бюджетного законодавства, роялті та фінансові доходи не належать до складу доходів бюджетних установ, оскільки Бюджетним кодексом такі доходи мають включатися до складу доходів бюджету. Отже, під час визначення фінансового результату діяльності бюджетних установ такі доходи мають показуватися окремо. Для обліку таких доходів пропонуємо запровадити рахунок 7311 «Пасивні доходи розпорядників бюджетних коштів, що є доходами бюджету» замість рахунку 7311 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів».

Суміщення на субрахунок 7511 «Доходи за необхідними операціями» обліку доходів від безоплатно отриманих активів, послуг (робіт) та суми штрафів, неустойки, пені, отримані за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду, що включаються до складу доходів звітного періоду відповідно до законодавства, зобов'язання, що не підлягають погашенню, зокрема, відображається збільшення доходу на суму оприбуткування активів, які не були враховані в балансі раніше, а також відображається отримання спонсорських, благодійних внесків та іншої гуманітарної допомоги (у тому числі надходження у натуральній формі) тощо та на субрахунок 8511 «Витрати за необхідними операціями» обліку витрат, пов'язаних із наданням субсидій, дотацій, поточних трансфертів юридичним особам, поточних трансфертів населенню, у тому числі з виплатою всіх видів соціальної допомоги, пільг, субсидій; стипендій; пенсій; путівок на оздоровлення, капітальних трансфертів урядам іноземних держав та міжнародним організаціям, капітальних трансфертів населенню, інших поточних витрат, списаної дебіторської заборгованості, обліку витрат, пов'язаних із соціальним забезпеченням у вищих навчальних закладах та наукових установах, закладах охорони здоров'я, що надають первинну, вторинну, екстрену медичну допомогу, відповідно до законодавства також не дає змоги визначити фінансовий результат за джерелами використання коштів.

Слід окремо зупинитися на складі об'єктів обліку на субрахунку 7511 «Доходи за необхідними операціями». Зокрема, на цьому субрахунку обліковуються суми штрафів, неустойки, пені, отримані за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду, що включаються до складу доходів звітного періоду відповідно до законодавства, втім, віднесення таких коштів до складу доходів розпорядників бюджетних коштів Бюджетним кодексом України не передбачено, отже, зазначені суми до складу доходів бюджетної установи зараховані бути не можуть і підлягають перерахуванню до бюджету. З огляду на таке, зі складу об'єктів обліку зазначеного рахунку їх слід вилучити.

Для вдосконалення обліку витрат слід окремо зупинитися на обліку трансфертів населенню. Так, згідно з Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219, облік витрат, пов'язаних із наданням субсидій, дотацій, поточних трансфертів юридичним особам, поточних трансфертів населенню, у тому числі з виплатою всіх видів соціальної допомоги, пільг, субсидій, стипендій тощо ведеться на субрахунок 8511 «Витрати за необхідними операціями» [18].

Водночас Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219, передбачено нарахування стипендій за дебетом 8011 «Витрати на оплату праці» та кредитом субрахунку 6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню». Згідно з Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі на субрахунок 8011 «Витрати на оплату праці» ведеться облік витрат на оплату праці, що здійснюються в процесі основної діяльності суб'єкта державного сектору та на виконання бюджетних програм (заробітна плата, грошове забезпечення військовослужбовців тощо) [18]. Стипендія – це грошове забезпечення, що регулярно надається особам, які навчаються на денних

Внесення змін до Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затвердженої Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219

Чинна кореспонденція субрахунків			
№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
5.1	Отримання асигнувань на виконання суб'єктом державного сектору своїх повноважень, визначених законодавством	2311 «Поточні рахунки в банку» 2313 «Реєстраційні рахунки»	70 «Доходи за бюджетними асигнуваннями»
8.2	Нарахування стипендій	8011 «Витрати на оплату праці»	6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню»
Запропонована кореспонденція субрахунків			
5.1.1	Отримання асигнувань на виплату соціального забезпечення суб'єктом державного сектору згідно своїх повноважень, визначених законодавством	2311 «Поточні рахунки в банку» 2313 «Реєстраційні рахунки»	7511 «Бюджетні асигнування (на виплату соціального забезпечення)»
8.2	Нарахування стипендій	8511 «Витрати за бюджетними асигнуваннями (на виплату соціального забезпечення)»	6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню»

відділеннях вищих навчальних закладів, а також особам, що проходять підготовку в аспірантурі та докторантурі, незалежно від інших виплат, передбачених законодавством України [19]. Очевидно, що стипендія за своєю економічною сутністю являє собою різновид соціального забезпечення у вищих навчальних закладах та наукових установах та обліковуються за КЕКВ 2720 «Стипендії» та 2730 «Інші виплати населенню».

Отже, стипендії не можуть належати до фонду оплати праці та витрати на їх виплату мають бути відокремлені від витрат на оплату праці. Хоча жодним нормативно-правовим актом визначення стипендії не передбачено.

Для уникнення непорозумінь та чіткого відображення витрат із соціального забезпечення на рахунках бухгалтерського обліку пропонуємо облік витрат із нарахування та виплати стипендій здійснювати на субрахунку 8511 «Витрати за бюджетними асигнуваннями (на виплату соціального забезпечення)». Пропонуємо внести зміни до Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, зокрема пункт 8.2 викласти в такій редакції: нараховано стипендію: дебет 8511 «Витрати за бюджетними асигнуваннями (на

виплату соціального забезпечення)» кредит 6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню» (табл. 2).

Використання запропонованої кореспонденції субрахунків із відображення отримання асигнувань та нарахування стипендій дасть змогу уникнути протиріч, що склалися, та покращить безпосередньо облік.

Висновки. Доходи та видатки є найважливішими об'єктами бухгалтерського обліку, оскільки на основі їх зіставлення визначається фінансовий результат виконання кошторисів головних розпорядників бюджетних коштів. Запропоновано відкриття аналітичних субрахунків до рахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду», що уможливить визначити фінансовий результат за всіма класифікаційними ознаками доходів та витрат. Запропоновано запровадити рахунок 7311 «Пасивні доходи розпорядників бюджетних коштів, що є доходами бюджету» замість рахунку 7311 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів», що допоможе привести облік у відповідність до чинного законодавства. Для уникнення непорозумінь та чіткого відображення витрат запропоновано бухгалтерські проведення із соціального забезпечення на рахунках бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Клименко О.М. Питання обліку доходів і видатків місцевих бюджетів / О.М. Клименко // Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції (16–18 жовтня 200 р.) / Відповідальний за виконання В.М. Івахненко. – К. : КНЕУ, 2000. – 268 с.
2. Свірко С.В. Реформування обліку бюджетних установ в Україні / С.В. Свірко // Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції (16–18 жовтня 2000 р.) / Відповідальний за виконання В.М. Івахненко. – К. : КНЕУ, 2000. – 268 с.
3. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] / С.В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2004. – 380 с.
4. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / Р.Т. Джога. – К. : КНЕУ, 2001. – 250 с.
5. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік в бюджетних установах : [підручник] / Р.Т. Джога, С.В. Свірко, Л.М. Сінельник ; за заг. ред. проф. Р.Т. Джоги. – К. : КНЕУ, 2003. – 483 с.
6. Джога Р.Т. Облік в бюджетних установах / Р.Т. Джога, Л.М. Сінельник, М.В. Дунаєва. – Київ: КНЕУ, 2006. – 480 с.

7. Бухгалтерський словник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2001. – 224 с.
8. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2004. – 448 с.
9. Лучко М.Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] / М.Р. Лучко, Н.М. Хорунжак. – Тернопіль, 2002. – 178 с.
10. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: [навч. посіб.] / П.Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с.
11. Канева Т.В. Облік доходів і видатків спеціального фонду бюджетних установ : автореф. дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Т.В. Канева. – Київ, 2002. – 21 с.
12. Канева Т.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / Т.В. Канева. – К. : Книга, 2004. – 180 с.
13. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика : [навч. посіб.] / Д.І. Коваленко, В.В. Венгер. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 578 с.
14. Заячківська О.В. Бухгалтерський облік і контроль доходів і видатків бюджетних медичних закладів: організація і методика / О.В. Заячківська. – Житомир, 2010.
15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290.
17. Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2016 № 1219 «Про затвердження деяких нормативно-правових актів із бухгалтерського обліку в державному секторі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16#n24>.
18. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / М. Зварич, Р. Бойко, Л. Лучечко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/pbooks/book-32/ua/chapter-1547/>.

Аннотация. В работе рассмотрены проблемные аспекты учета исполнения смет главных распорядителей бюджетных средств в условиях трансформационных процессов в Украине, направленные на достижение международных стандартов. Проанализированы доходы и расходы как важнейшие объекты бухгалтерского учета, при сопоставлении которых определяется финансовый результат выполнения смет учреждений государственного сектора. Предложено усовершенствование учета доходов, расходов и определения финансового результата выполнения смет главных распорядителей бюджетных средств.

Ключевые слова: смета, главные распорядители бюджетных средств, доходы, расходы, бюджетный кодекс, Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета государственного сектора, учреждения.

Summary. The problem aspects of the accounting of the implementation of the estimates of the main spending units in the conditions of the transformation processes in Ukraine aimed at achieving international standards are considered in the paper. The income and expenses as the most important objects of accounting are compared with the comparison of which is determined by the financial result of the execution of estimates of public sector institutions. Improvement of accounting of incomes, expenditures and determination of financial result of execution of estimates of main spending units is proposed.

Key words: budgets, main spending units, revenues, expenditures, budget codes, national public sector accounting (public) accounting standards, budget institutions.

Сороківська О. А.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя*

Мосій О. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя*

Кужда Т. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя*

Sorokivska O. A.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Management in Production Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University*

Mosiy O. B.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Management in Production Department*

Kuzhda T. I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Management in Production Department*

РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

REFORM OF DECENTRALIZATION IN UKRAINE AND DEVELOPMENT OF LOCAL GOVERNMENT

Анотація. Формування демократичної моделі управління можливе лише за умови оптимального співвідношення централізації і децентралізації у сфері державного управління. Механізм взаємодії централізації і децентралізації виступає передумовою ефективності й конструктивності управління. У статті досліджено регіональні аспекти адміністративної реформи та темпи її впровадження в Україні. Здійснено аналіз змін в економічному та адміністративному житті громад після створення об'єднаних територіальних громад. Досліджено тенденції децентралізації на сучасному етапі та перспективи розвитку реформи децентралізації.

Ключові слова: децентралізація, реформа, місцеве самоврядування, регіон, об'єднана територіальна громада.

Вступ та постановка проблеми. Становлення громадянського суспільства можливе лише за умови оптимального співвідношення централізації і децентралізації у сфері державного управління. Багато європейських країн пройшли реформу децентралізації, що дало поштовх економіці, соціальному розвитку цих країн, особливо їхніх сільських територій.

Вирішити проблему оптимального і раціонального поєднання централізації та децентралізації покликана адміністративна реформа в Україні. За Концепцією реформи, затвердженою урядом 1 квітня 2014 р., в Україні має бути побудована проста та логічна система місцевого самоврядування, яка здатна забезпечити комфортне життя у містах та селах. З огляду на це, порушену проблему можна вважати актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних і практичних питань децентралізації влади, розвитку місцевого самоврядування у наукових роботах приділяють увагу: І. Абрам'юк, О.О. Бабінова, С.А. Романюк, О. Берданова, А.Ф. Ткачук. Правовим і фінансовим аспектам децентралізації влади в Україні присвячена велика кількість робіт вітчизняних учених, у цьому напрямі працюють Ю. Ганущак, М.І. Деркач, С.Б. Єгоричева та ін. Міжнародний досвід децентралізації висвіт-

люють у своїх працях Г.Й. Гладій, О.М. Бориславська, М.І. Лахижа, А. Ткачук та ін.

У зазначених роботах розглянуто організаційно-правові засади децентралізації влади, основні поняття, її види, принципи, моделі, фінансове забезпечення проведення реформ, обговорюються питання розмежування повноважень між районами, регіонами й територіальними громадами. Однак постійно з'являються нові приклади впровадження елементів децентралізації та виникають нові проблеми реалізації державного соціально-економічного експерименту, тому дослідження даного питання залишається актуальним і потребує подальшого аналізу.

Метою даної роботи є дослідження впливу децентралізації на економічну ситуацію в Україні та стан об'єднаних територіальних громад. Досягнення поставленої мети зумовлює постановку таких завдань:

- дослідити регіональні аспекти адміністративної реформи та темпи її впровадження;
- здійснити аналіз змін в економічному та адміністративному житті громад після створення ОТГ;
- дослідити тенденції децентралізації станом на даний період та перспективи розвитку реформи децентралізації в Україні.

Результати дослідження.

Нині в Україні активно впроваджується адміністративна реформа, яка є одним із складників процесу децентралізації. Зміст цієї реформи полягає у тому, щоб передати частину владних повноважень на місця, де відбувається безпосередня реалізація цих повноважень, створити своєрідні адміністративні одиниці на сільському та селищному рівні, які здатні будуть ефективно розпоряджатися, а саме головне – забезпечити себе цими грошовими ресурсами. В Україні за цей процес відповідає об'єднання в територіальні громади.

Створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ) відбувається шляхом об'єднання декількох населених пунктів в одну адміністративну одиницю. Найчастіше об'єднання відбувається навколо невеликого містечка або ж селища міського типу. Ключовим завданням ОТГ є створення життєво спроможних адміністративних одиниць, тобто об'єднання ніколи не буде відбуватися між економічно слабкими селами. Для того щоб села такого типу змогли існувати, а в подальшому розвиватися, їх об'єднують з економічно розвинутими селами. Також практикується створення доволі потужних і економічно спроможних ОТГ. Серед найбільших і найпотужніших громад в Україні нині є Лиманська, що знаходиться в Донецькій області. Її населення становить 42,5 тис. осіб, а бюджет – близько 55 млн. грн. Із нею може конкурувати Дунаєвецька, що на Хмельниччині, з населенням 39,62 тис. осіб і бюджетом 55,9 млн. грн. [1].

Найменшою в Україні є Смолигівська сільська громада з населенням 1 771 особа, до складу цієї громади входить п'ять населених пунктів, а бюджет становить 1,94 млн. грн. Унікальною у своєму роді можна вважати Народицьку селищну громаду до складу якої входить 65 населених пунктів із сумарним населенням 9 865 осіб. Це є найбільша за кількістю населених пунктів ОТГ, але водночас її населення не перевищує 10 тис. осіб. Усе це тому, що до складу цієї новоствореної адміністративної одиниці входять села з кількістю населення до 100 осіб.

Прикладом потужної ОТГ на Тернопільщині слугує Шумська територіальна громада із центром у м. Шумськ. Населення станом на 1 січня 2015 р. становить 21 297 осіб, кількість населених пунктів, що входить до громади, – 36. Це найбільша територіальна громада за кількістю населених пунктів на Тернопільщині. Доходи цієї територіальної громади становлять 19 502,6 тис. грн. на рік [1].

Згідно з даними Мінрегіонбуду, в Україні лідерами зі створення ОТГ станом на 20.12.2016 є: Тернопільщина – 36 ОТГ із населенням 309 441 особа, Дніпропетровщина – 34 ОТГ із населенням 301 536 осіб, Львівщина – 22 ОТГ із населенням 171 716 осіб, Хмельниччина – 26 ОТГ із населенням 380 567 осіб, Житомирщина – 32 ОТГ із населенням 304 039 осіб, Вінниччина – 21 ОТГ із населенням 179 037 осіб. Аутсайдерами ж є Київщина – дві ОТГ із населенням 19 878 осіб, Луганщина – три ОТГ із населенням 36 975 осіб, Харківщина – чотири ОТГ із населенням 77 716 осіб, Кіровоградщина – п'ять ОТГ із населенням 59 150 осіб та Закарпатська область – три ОТГ із населенням 39 864 особи.

Відповідно до даних Центральної виборчої комісії, 18 грудня 2016 р. пройшли вибори до 143 об'єднаних територіальних громад. Таким чином, станом на 1 січня 2017 р. в Україні налічується 367 ОТГ до складу яких входить 4 622 населених пункти.

За майже три роки реформи в ОТГ об'єдналося лише близько 21–22% населених пунктів України (без урахування значної частки міського населення, що станом на

1 червня 2014 р. становило 29 460,4 тис. осіб). Отже, можна зазначити повільні темпи впровадження реформи.

Факторами, що визначають такий результат, є:

- необізнаність населення з питань децентралізації, відповідно, страх перед створенням ОТГ;

- небажання людей із більш розвинутих населених пунктів об'єднуватися з менш розвинутими або економічно неспроможними населеними пунктами на момент створення ОТГ;

- недовіра до проведених владою реформ, адже єдина реформа, яка нині спрацювала позитивно – це запровадження ЗНО;

- відсутність активної позиції влади щодо підтримки реформи.

На нашу думку, ефективним способом подолання даної проблеми є позитивні результати децентралізації. З часом, коли люди зможуть побачити зміни економічного плану в ОТГ, можливість створити ОТГ буде здаватися для них перспективною.

Якщо ж і надалі не всі населені пункти захочуть об'єднуватися, а це особливо актуально для об'єднання різних за економічною спроможністю адміністративних одиниць, влада повинна вдатися до примусового об'єднання територіальних громад. Такий процес практикували Польща і Німеччина. Зокрема, у Польщі укрупнення територіальних громад відбулося у примусовому порядку ще в 1990 р. Як наслідок, замість запланованих 12 воєводств було утворено 16 (за основу був узятий адміністративно-територіальний поділ Польської Народної Республіки до 1976 р.), а кількість повітів порівняно з проектом було збільшено майже вдвічі [2, с. 29–40]. У Франції примусове укрупнення не здійснювалося, і зараз у країні постала проблема фінансової спроможності дрібних громад.

Потрібно пам'ятати, що під час створення нових ОТГ слід урахувати низку факторів, наприклад перспективність об'єднання, етнічні особливості населених пунктів, географічне розташування. Так, найпроблемнішими регіонами з погляду адміністративно-територіальної децентралізації можна вважати Закарпатську область, де всі ці чинники діють сповна, Київську та Луганську області. Станом на 1 січня 2017 р. після проведення виборів до об'єднаних територіальних громад у Закарпатській області налічується всього лише три ОТГ (із 38 запланованих), до складу яких входить дев'ять населених пунктів, у Київській – дві ОТГ із дев'ятьма населеними пунктами, у Луганській – три ОТГ із 41-м населеним пунктом [1].

Відсутність активного впровадження адміністративної реформи на Київщині пов'язана з тим, що переважна більшість населення цього регіону проживає в містах або містечках, які здатні повноцінно існувати і не потребують об'єднання в ОТГ. Також це можна пов'язати з високим рівнем урбанізації у цій області: 1 064,8 тис. міського (61,8%) та 657,3 тис. сільського (38,2%) без урахування м. Києва. На Луганщині усе можна списати на війну та відсутність лояльності та довіри до влади навіть на підконтрольних Україні територіях. Проблематика Закарпатської області полягає у проблемному розташуванні населених пунктів, наближеності до кордону, відсутності підтримки реформи з боку населення.

Очевидно, що добровільно об'єднати всі громади в Україні не вдасться, тому, залишаючи можливість для існування малих громад, важливо забезпечити їх інструментарієм розв'язання спільних із сусідніми громадами проблем. Серед українських територіальних громад половина є малими з населенням менше 3 тис. осіб, тож основні реформаційні зусилля потрібно спрямувати на малі

Таблиця 2

Населені пункти, чиї доходи за останні три роки зросли найменше

Населений пункт	Дохід
Вільногірськ (Дніпропетровська обл.)	19 %
Авдіївка (Донецька обл.)	33,8 %
Дзержинськ (Донецька обл.)	35,1 %
Теплодар (Одеська обл.)	54,5 %
Кривий Ріг (Дніпропетровська обл.)	61 %
Орджонікідзе (Дніпропетровська обл.)	63,7 %
Славутич (Київська обл.)	64,5 %
Жовті Води (Дніпропетровська обл.)	66 %
Знам'янка (Кіровоградська обл.)	69,5 %
Новоградівка (Донецька обл.)	71,3 %

громади, бо в наявних умовах вони не мають шансів на ефективне самоврядування.

Важливим складником децентралізації є фінансова реформа. Її суть полягає у тому, щоб передати повноваження здійснення грошових витрат на нижчий рівень за збереження відповідальності, надання нових можливостей для поповнення бюджету. Іншими словами, вона отримала своє втілення в бюджетній децентралізації. Ця реформа передбачає нові способи надходження коштів до бюджету та більший простір у розпорядженні цими коштами.

28 грудня 2014 р. Верховна Рада України ухвалила зміни до Податкового та Бюджетного кодексів України. Внесені зміни визначили нову фінансову основу органів місцевого самоврядування, встановили новий розподіл загальнодержавних податків та запровадили нові місцеві податки, а також нову систему бюджетного вирівнювання.

Після внесення цих змін до податкового та бюджетного законодавства місцеві бюджети зможуть поповнюватися за рахунок:

- 60% ПДФО (податку на доходи фізичних осіб) у містах обласного значення;
- 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів (тютюнові вироби, алкоголь, бензин);
- 100% єдиного податку;
- 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт);
- 100% плати за землю;
- 100% податку на прибуток підприємств комунальної власності;
- 100% плати за надання адміністративних послуг;
- 25% екологічного податку [3].

Загалом обсяг фінансових ресурсів збільшився майже на 15%, що в номінальних цифрах становило 34,1 млрд. грн. Зросли обсяги фінансування освіти (13%) та охорони здоров'я (12%). Як результат, у 2015 р. до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 99,8 млрд. грн., що становить 116% до річних призначень, затверджених місцевими радами.

Аналізуючи статистичні дані про доходи міст за останні три роки, можна помітити тенденцію, що найбільше зростання бюджетів відбулося у містах із населенням до 100 тис. (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Населені пункти, чиї доходи за останні три роки росли найшвидше

Населений пункт	Дохід
Чугуїв (Харківська обл.)	238,2 %
Володимир-Волинський (Волинська обл.)	210,8 %
Хуст (Закарпатська обл.)	209,2 %
Мукачеве (Закарпатська обл.)	196,1 %
Буча (Київська обл.)	192,2 %
Ковель (Волинська обл.)	188,7 %
Коломия (Івано-Франківська обл.)	178,3 %
Первомайськ (Миколаївська обл.)	174,3 %
Берегове (Закарпатська обл.)	173,3 %
Северодонецьк (Луганська обл.)	172,6 %

Аналогічно десять населених пунктів чиї доходи за останні три роки зросли найменше (табл. 2) [4].

Оперуючи цими даними, можна зробити висновок, що найбільший приріст бюджетів відбувся у містах Західної України. Лідером серед західних областей є Закарпатська область, з якої до десятки найпрогресивніших потрапили три міста. Можна з упевненістю говорити про феномен цієї області, адже за результатами децентралізації, які ми

маємо на даний час, це лідируюча область за показниками фінансової (бюджетної) децентралізації та явного аутсайдера в плані адміністративної децентралізації.

Також слід звернути увагу на Северодонецьк, який хоча й знаходиться в Луганській області, показав один із найкращих показників у прирості бюджету. Це пов'язано з тим, що після окупації Луганська Северодонецьк став економічним центром області, внаслідок цього більшість підприємств і велика частка бізнесу емігрували з колишнього обласного центру до даного міста. Наприклад, результат збільшення доходів від прибуткового податку на бізнесу з 89,2 тис. грн. у 2014 р. зріс до 5,147 млн. грн. у 2015 р. Це можна вважати наслідком перереєстрації приватними підприємцями свого бізнесу та приватних компаній із Луганська до Северодонецька.

Найповільніше зростання показали міста Донецької та Дніпропетровської областей. Результати Донеччини пов'язані з війною на цій території та великою кількістю внутрішніх переселенців, станом на 04.05.2016 це 724 119 осіб.

Невтішні показники м. Вільногірськ пов'язані з утратою виробничої потужності Вільногірського ГЗК, продукція якого була основою для виробництва «Кримського титану» [4].

Якщо аналізувати середній приріст бюджетного забезпечення, то найкращі показники показали міста з населенням до 10 тис. осіб (табл. 3) [4].

Таблиця 3

Темпи приросту бюджетів різних за кількістю населення міст

Розмір міста, осіб	Середній приріст, %
<10 000	141,3167
10 000-50 000	107,397
50 000-100 000	120,0883
100 000-250 000	115,6889
250 000-500 000	110,7545
500 000-1 000 000	104,2667
>1 000 000	104,1667

Міста-мільйонники (без Києва) хоча й займають останнє місце в рейтингу, проте показали доволі непоганий результат: Харків – 99%, Дніпро – 98%, Одеса – 115%.

Звертаючи увагу на регіональні дані середньорічного приросту за 2015 р., найкращий результат показала Закарпатська область – 169% приріст (за основу взято результати п'яти міст), слідом йде Волинська – 162,1% (за основу взято результати чотирьох міст), Івано-Франківська – 137,5% (за основу взято результати п'яти міст), Тернопільська – 130,9% (за основу взято результати двох

міст) та Харківська – 130,6% (за основу взято результати семи міст) області [4].

Негативним наслідком фінансової реформи є наявність профіциту в містах, який станом на вересень 2016 р. становить 10,5 млрд. грн. [4]. Профіцит як явище не є негативним і він притаманний розвинутим країнам світу, але в Україні це свідчить про те, що місцеві бюджети були не готові до нових грошових вливань у них, та про недостатнє навантаження на місцеві бюджети.

Також слід звернути увагу на розпорядження місцевою владою бюджетними коштами. Для їх ефективного використання закупівлі повинні здійснюватися шляхом тендерів через систему Prozoogo для визначення кращої позиції, але ці операції обов'язкові лише для витрат на суму понад 200 тис. грн., тому спостерігаються значні витрати бюджетів по угодах до 200 тис. грн., щоб обійти вимоги закону стосовно тендерів. Це призводить до неефективного використання коштів і зловживань.

Опираючись на порівняльну статистику за 2014–2015 рр., можемо бачити такі зміни, як збільшення фінансування місцевих бюджетів на 34,1 млрд. грн. у відсотковому співвідношенні це збільшення становить 14,7%, зростання обсягу фінансування освіти та охорони здоров'я на 13% та 12%, зменшення кількості дотаційних місцевих бюджетів на 96,3% у 2014 р. до 74,6% у 2015 р., становлення 10,2% бюджетів повністю збалансованими (у 2014 році таких бюджетів взагалі не було), виділення 3 млрд. грн. на розвиток інфраструктури ОТГ [5]. Результати від децентралізації є, і цього не можна заперечувати.

Отже, хочемо зазначити, що основною проблематикою децентралізації є відсутність активної позиції влади і населення щодо цієї реформи. Можна створити ОТГ, провести вибори та призначити нових людей для керування новоствореними громадами, але немає гарантії, що ці нові люди не будуть займатися свавіллям та всездозволеністю, як їх попередники. Потрібно надати населенню ОТГ певні важелі впливу для контролю розпорядження бюджетом громади. Також має бути контроль та тиск із боку центральної влади, який повинен проявлятися перевіркою діяльності керівного

апарату ОТГ, вимагати подання електронних декларацій про доходи і забезпечення доступності цієї інформації для населення. Потрібно створити спеціальний комітет, який би аналізував ефективність розпорядження грошовими коштами на місцях, за відсутності належних результатів приймав рішення про проведення дострокових виборів.

Головними, хто повинен контролювати владу на місцях, повинні бути самі люди. У законі про місцеве самоврядування обов'язковими нормами є залучення мешканців – членів громад до роботи спільно. Також має бути закон про місцевий референдум, який дасть змогу відкликати депутатів місцевих рад і голів громад. Чим сильнішою буде громада, тим сильнішим буде місцеве самоврядування.

Дані виклики повинні бути враховані в роботі над Концепцією регіоналізації і децентралізації влади в Україні та в процесі підготовки в її межах відповідних нормативно-правових актів.

Висновки. Як засвідчують дослідження реформи децентралізації, соціально-економічні результати процесу децентралізації є неоднозначними – і здобутки, і недоліки. Позитивним результатом бюджетної децентралізації є збільшення надходження коштів до місцевих бюджетів усіх рівнів. Наприклад, затверджений бюджет м. Тернополя на 2017 р. становить 2 млрд. 107 млн. грн., що на 26% більше, ніж у попередньому році.

Недоліком є темпи впровадження адміністративно-територіальної реформи – відносно невелика кількість створених ОТГ. Недоліком фінансової реформи є неспроможність ефективно розпоряджатися грошовими ресурсами місцевими органами управління, внаслідок чого гроші накопичуються на депозитах у банках. Ці гроші можна було б витратити, наприклад, на розвиток інфраструктури або оновлення закладів охорони здоров'я та освіти. Проте дослідження показує, що досить часто на місцях відсутні спеціалісти, які могли б розробити Стратегію розвитку громади та здійснювати контроль витрат.

Для успішного розвитку реформи децентралізації в Україні потрібні політична воля вищого керівництва держави, взаємодія влади і громадян та активність самих громадян.

Список використаних джерел:

1. Про об'єднання громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/region>.
2. Журек Л. Доходи територіальних одиниць самоврядування та система податків / Л. Журек // Узагальнення польського досвіду місцевого самоврядування та перспективи напрямки розвитку самоврядування в Україні / Упоряд. Т. Шамайда, О. Дмитренко. – К. : Україна, 2001. – 336 с.
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
4. Калачова Г. Бюджетна децентралізація: життя або смерть великих і малих міст / Г. Калачова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/11/17/611463>.
5. Сас О. Що таке децентралізація і навіщо вона нам всім? - простими словами про реформу / О. Сас [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1862>.

Анотація. Формирование демократической модели управления возможно только при условии оптимального соотношения централизации и децентрализации в сфере государственного управления. Механизм взаимодействия централизации и децентрализации выступает предпосылкой эффективности и конструктивности управления. В статье исследованы региональные аспекты административной реформы и темпы ее внедрения в Украине; осуществлен анализ изменений в экономической и административной жизни общин после создания объединенных территориальных общин; исследованы тенденции децентрализации на современном этапе и перспективы развития реформы децентрализации.

Ключевые слова: децентрализация, реформа, местное самоуправление, регион, объединенная территориальная община.

Summary. Forming of a democratic model of governance is possible only if the optimal ratio of centralization and decentralization in the field of public administration is optimized. The mechanism of interaction between centralization and decentralization acts as a prerequisite for the effective and the constructive management. The article explores regional aspects of administrative reform and the pace of its implementation in Ukraine; changes in economic and administrative life of the community after the establishment of joint local communities have been analyzed; the tendencies of decentralization at the current stage and prospects of decentralization reforms have been investigated.

Key words: decentralization, reform, local government, region, local community.

Стеценко Б. С.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Stetsenko B. S.

PhD, Associate Professor, Doctoral Candidate Department of Finance
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

EUROINTEGRATION PRINCIPLES OF FINANCIAL INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто проблематику євроінтеграційного поступу України в частині реформування інституцій фінансової інфраструктури. Проаналізовано ключові вимоги Угоди про асоціацію щодо реформування фінансового сектору та їх потенційний вплив на діяльність фінансових інституцій. Визначено головні перешкоди на шляху зближення вітчизняного та європейського фінансових секторів, а також окреслено засади трансформації конкурентної політики на рівні фінансових установ.

Ключові слова: фінансова система, фінансові інституції, фінансова інфраструктура, фінансовий ринок, глобалізація, державне регулювання економіки, європейська інтеграція.

Вступ та постановка проблеми. Асоціація між Україною та Європейським Союзом, що у повному обсязі має набути чинності 1 вересня поточного року, визначила необхідність змін у багатьох сферах суспільного життя нашої держави. Не є винятком і фінансовий сектор: відповідною угодою передбачено численні заходи, які повинні бути реалізовані в Україні задля зближення з фінансовим сектором ЄС. Указаний шлях пройшла більшість європейських країн бувшого «соціалістичного табору», і, як правило, цей досвід слід визнати вдалим. За одним із базових критеріїв – рівнем життя населення – держави, що реалізували швидкі економічні реформи, набагато випередили Україну. Проте наявний досвід також свідчить, що на цьому шляху існують значні перепони, а сам процес інтеграції може мати й негативні наслідки в короткостроковій перспективі.

Особливо гострими вказані проблеми є для України, адже інституційна недосконалість фінансового господарства, домінування приватних інтересів над державними¹, у тому числі через засилля фінансово-промислових груп, корупція здагні суттєво пригальмувати євроінтеграційний поступ нашої держави. Не потрібно виключати й існування значного прошарку «євроскептиків» і серед пересічних громадян, так і серед доволі популярних вітчизняних політичних сил, що робить реформування економіки ще більш складним завданням. Суттєво зазначені проблеми впливають і на функціонування інституцій фінансової інфраструктури, більше того, вони «накладаються» на своєрідні конкурентні стратегії окремих вітчизняних фінансових інституцій.

Таким чином, виникає питання про шляхи подальшого стратегічного розвитку фінансових інституцій в умовах практичної імплементації положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені питання розглядалися в роботах провідних вітчизняних учених. Зокрема, слід виділити роботи О. Білоруса, П. Єщенко, Р. Косодія, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, Є. Мішеніна, О. Мозгового, Н. Самко, В. Чужикова та ін.

Проте, не заперечуючи теоретичної та практичної важливості здобутків названих учених, зауважимо, що підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС сформувало абсолютно новий порядок денний у питанні розвитку інституцій фінансової інфраструктури, що вимагає подальшого дослідження.

Метою даної роботи є окреслення впливу заходів, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, на стратегічні перспективи розвитку вітчизняного фінансового сектору.

Результати дослідження.

Відправною точкою сучасного етапу розвитку фінансової інфраструктури України, беззаперечно, слід уважати Революцію гідності 2013–2014 рр. та підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [1]. Утім, якщо на етапі підписання цього визначального з погляду перспектив України документу переважав емоційний складник, то нині сформоване чітке розуміння складності тих завдань, що постали перед нашою державою і в політичній, і в соціальній, і в економічній площинах.

Масштабність запланованих перетворень, їх усеосяжність та складність цілком природно зумовлюють низку питань щодо можливості та здатності їх реалізації. За більш ніж два з половиною десятиліття Україна дала достатньо приводів для скепсису в питанні реалізації реформаторських стратегій, здатності політикуму відірватися від ланцюга «електоральних симпатій» та реалізувати швидкі реформи. Більше того, цілком у дусі «реформ по-українськи» виглядає й кулуарна політична боротьба щодо регуляторної моделі фінансового сектору: існування окремих органів, розподілу повноважень між ними, призначення керівництва під впливом різних гілок влади тощо².

¹ В окремих випадках це виявляється навіть у функціонуванні державних фінансових інституцій.

² Зокрема, симптоматично виглядає у цьому контексті розвиток подій щодо Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Нині головні пріоритети та базові принципи євроінтеграційного напрямку реформ фінансового сектору акумульовані в Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [2]. Загалом передбачено імплементацію 45 актів законодавства ЄС у вітчизняне правове поле. Їх секторальний розподіл виглядає так: бухгалтерський облік, фінансова звітність – 14 актів законодавства; діяльність кредитних установ – дев'ять; страховий ринок та пенсійне забезпечення – сім; нагляд за фінансовим сектором – п'ять; діяльність інститутів спільного інвестування – чотири; депозитарна система – два; інші сфери фінансового сектору – чотири акти законодавства.

Зауважимо, що такий поділ є значною мірою умовним, проте він дає можливість ідентифікувати ключові сегменти фінансового сектору України, в яких передбачені законодавчі новачки в процесі євроінтеграції.

Оцінюючи перспективи інтеграції вітчизняної фінансової інфраструктури у глобальне фінансове господарство, слід визнати, що у цьому процесі Україна розпочинає євроінтеграційний етап із позиції аутсайдера, навіть якщо оцінювати ситуацію з позиції порівняння з фінансовими системами інших країн із «транзитивними» економіками (не говорячи вже про фінансові ринки економічно розвинених країн). Зокрема, показовими у цьому плані є дані щодо капіталізації ринку акцій (рис. 1).

Як бачимо, станом на початок поточного року за рівнем капіталізації ПАТ «Українська біржа»³ випереджала тільки аналогічний показник для Білоруської валютно-фондової біржі.

Водночас зауважимо, що для оцінки рівня капіталізації також можна використати й дані, що наводяться Національною комісією із цінних паперів та фондового ринку: станом на початок 2017 р., за розрахунками регулятора, капіталізація становила 19,6 млрд. грн. [4]. Підкреслимо, що, на думку фахівців НКЦПФР, суттєве зменшення рівня капіталізації вітчизняного ринку акцій на протязі 2016 р. пояснюється так: «Зменшення кількості фіктивних інструментів, зупинення торгівлі ними на фондових біржах дало змогу отримати об'єктивну оцінку стану та розміру фондового ринку» [4].

Втім, використання різних джерел статистичних даних не змінює головного висновку: ринок акцій України є слабо розвиненим і суттєво поступається за розмірами іншим ринкам акцій країн із «транзитивними» економіками. Майже аналогічний висновок можна зробити й на основі кількісної оцінки вітчизняного ринку облігацій (рис. 2).

Найбільш суттєвими проблемами вітчизняного фондового ринку, які потребують вирішення в контексті його подальшого реформування, з нашої точки зору, є:

- надзвичайно низька «ємність» сегменту корпоративних цінних паперів, відсутність достатньої кількості ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів. Так, за даними НКЦПФР з 11 829 випусків акцій, що перебували в обігу на початок 2017 р., до біржових торгів було допущено лише 8,1%, із них реальну ліквідність мали одиничні випуски акцій. Аналогічний показник для корпоративних облігацій на протязі останніх років – 5–7%;

- слабкість біржового сегменту. Зокрема, у 2016 р. частка біржових торгів у загальному обсязі торгів фінансовими інструментами становила лише 11,18%, три з восьми фондових бірж не виконали вимоги до мінімальної кількості наявних торговельних днів протягом року, а основним інструментом що торгувався на біржовому сегменті, були державні облігації України – 339,49 млрд. грн. [4];

- відсутність стійкого взаємозв'язку між корпоративним сектором та фондовим ринком. У наявній ієрархії джерел фінансування вітчизняного корпоративного сектору інструменти фондового ринку використовуються за залишковим принципом. Основними емітентами акцій та корпоративних облігацій є фінансові установи, і досягти суттєвого прогресу в рівні корпоративного управління (особливо в частині транспарентності діяльності) не вдалося.

Не менш значимі проблеми сконцентровані і в інших сегментах фінансового ринку, насамперед це стосується інституційного складника фінансової інфраструктури. Підкреслимо, що ті чи інші сегменти вітчизняного фінансового ринку меншою чи більшою мірою інтегруються в

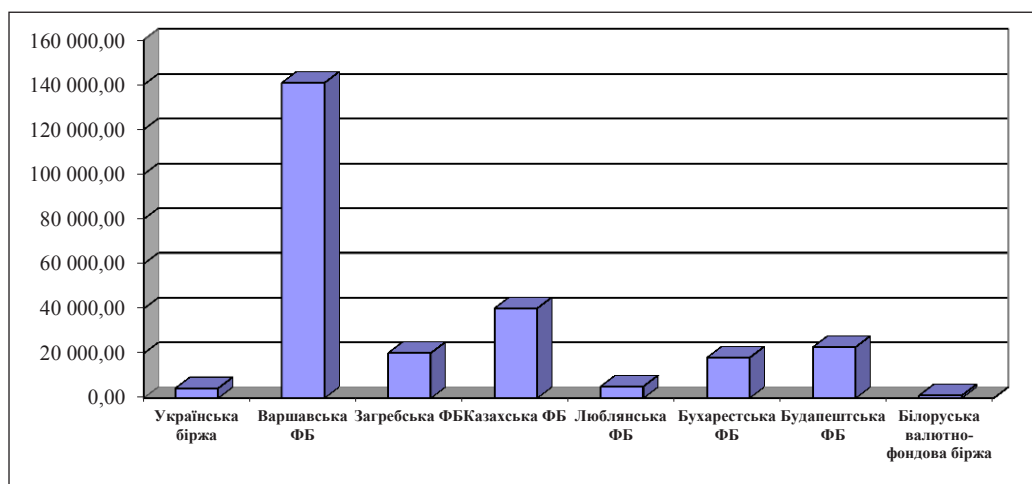


Рис. 1. Капіталізація ринку акцій окремих європейських країн станом на 1 січня 2017 р., млн. дол. США

Джерело: складено автором за [3]

³ Саме дані цієї фондової біржі враховуються для розрахунку даних по Україні спеціалістами Всесвітньої федерації бірж.

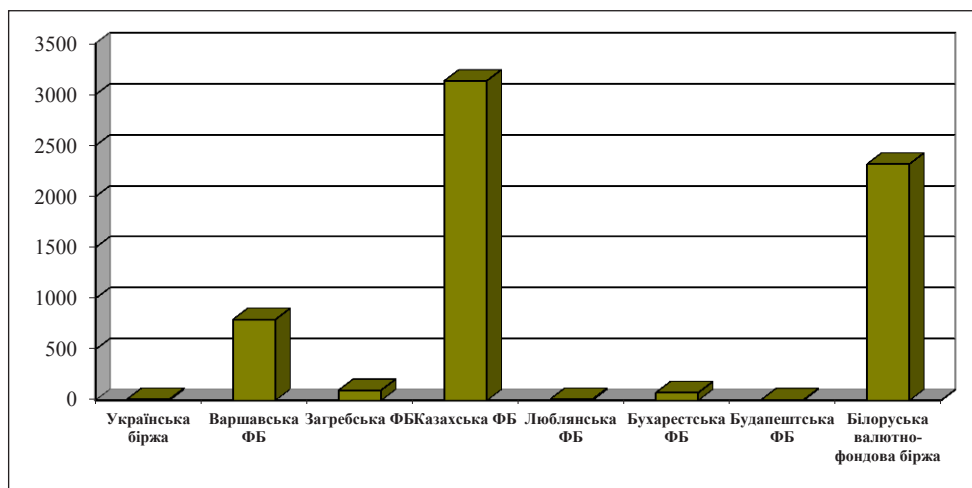


Рис. 2. Обсяги торгівлі облигаціями на фондових біржах окремих європейських країн станом на 1 січня 2017 р., млн. дол. США

Джерело: складено автором за [3]

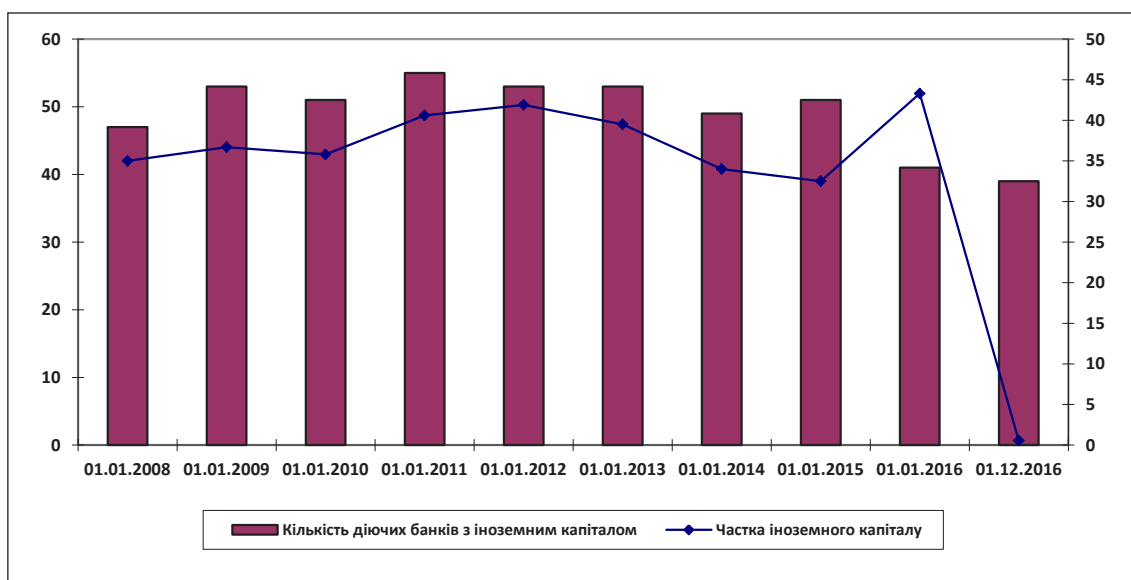


Рис. 3. Іноземний капітал у банківській системі України в 2008–2016 рр., од., %

Джерело: складено автором за [5]

глобальне фінансове середовище, іноземний капітал присутній у банківській системі, на страховому ринку. Система звітності регуляторів не дає можливості достовірно оцінити пряму та опосередковану участь іноземних інвесторів на інших сегментах.

Найбільш гостро питання про євроінтеграційні перспективи стоїть для вітчизняної банківської системи. На перший погляд такий висновок виглядає суперечливим, оскільки саме в банківському секторі процеси апроксимації є найбільш розвиненими. Але тут скоріше мова йде про здатність вітчизняних банків витримати конкуренцію та можливості збереження безпекових критеріїв для України (рис. 3).

Фактично на сучасному етапі в Україні сформовано доволі своєрідна модель банківництва, яку формалізовано можна описати як сукупність державних та іноземних банків. Водночас функціональність такої моделі викликає сумніви, якщо оцінювати та порівнювати рівень активів банків нашої держави з аналогічними показниками кре-

дитних інституцій для країн із «транзитивними» економіками: Україна – 42,2 млрд. євро; Латвія – 29,4 млрд. євро; Литва – 27,1 млрд. євро; Словаччина – 73,1 млрд. євро; Словенія – 40,1 млрд. євро [6].

Ключовими стримуючими факторами для євроінтеграції вітчизняного банківського сектору є: по-перше, невизначеність державної політики, у т. ч. в питанні стратегічних перспектив функціонування державних банків; по-друге, значна кількість «токсичних» активів та відсутність реальних механізмів ефективного управління ними; по-третє, втрата економічними агентами довіри до банківських інституцій; по-четверте, критичне зниження рівня конкуренції в банківській системі.

Страховий ринок. Для кількісного порівняння рівня розвитку страхового ринку України з аналогічними ринками інших країн використаємо показник «валові страхові премії/ВВП». На перший погляд вони виглядають доволі пристойно (рис. 4).

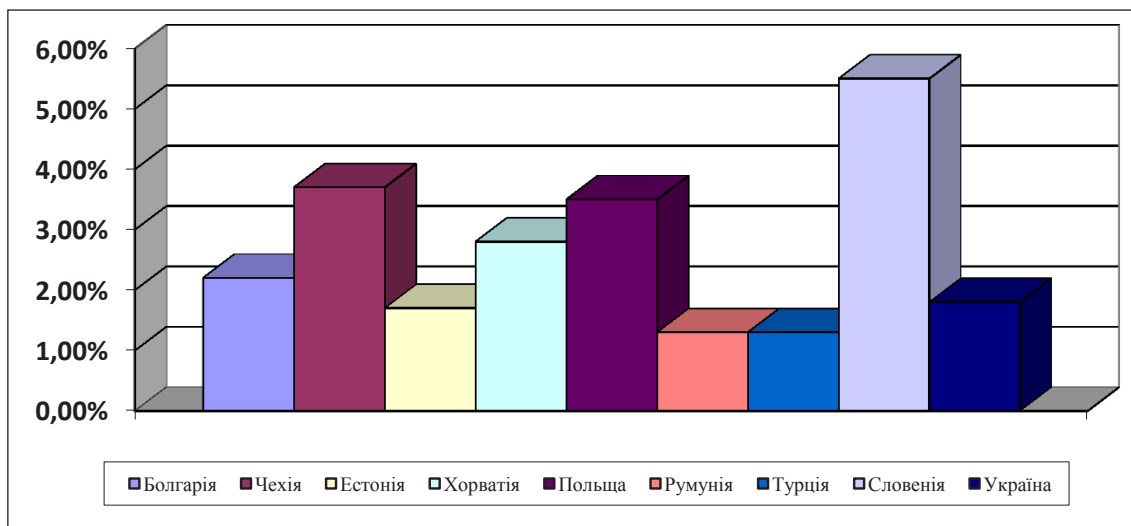


Рис. 4. Показник «валові страхові премії/ВВП» в окремих європейських країнах із «транзитивною» економікою

Джерело: складено автором за даними [7;8]

Проте на вітчизняному страховому ринку присутня ціла низка вагомих проблем, що стримуватимуть його інтеграційні перспективи. До них, насамперед, слід віднести такі:

- непритаманна розвиненим страховим ринкам структура попиту на страхові послуги із суттєвим домінуванням ризикового страхування (частка у валових страхових преміях 94,2% за результатами I кв. поточного року). Водночас на більшості національних сегментів європейського страхового ринку частка страхування життя або майже близька до ризикового страхування, або навіть переважає її;
- присутність на ринку «схемних» страхових компаній, які використовуються юридичними особами для «оптимізації» податкових платежів, вивозу капіталу тощо;
- значний рівень порушення прав споживачів страхових послуг в Україні, насамперед у частині відмови у виплаті страхового відшкодування тощо;
- відсутність у держави стратегічного бачення щодо регуляторної моделі ринку фінансових послуг у цілому та страхового ринку зокрема.

Ринок спільного інвестування на протязі тривалого часу був найбільш динамічних серед небанківських фінансових інституцій, проте криза 2008–2009 рр., а потім і 2014–2015 рр. суттєво погіршила ситуацію на ньому [9]. Ключовими проблемами залишаються: по-перше, засилля венчурних фондів, які такими є лише де-юре, але ніяк не пов'язані з фінансуванням венчурного бізнесу; по-друге, відсутність притоку ресурсів із боку домогосподарств; по-третє, своєрідна інвестиційна стратегія вітчизняних ІСІ з акцентом на депозити та несек'юритизовані активи.

Ринок послуг із пенсійного забезпечення протягом тривалого періоду залишається одним із найменш розвинених. На певному етапі було втрачено зацікавленість у його розвитку і з боку держави, і з боку населення, і з боку підприємницьких структур. Ключове питання – поряд зі змінами в солідарній системі [10] поступово перейти до реформування накопичувального рівня пенсійної системи. На нашу думку, передусім тут слід говорити не тільки про євроінтеграційні перспективи цього сегменту,

а скоріше про об'єктивні та жорсткі вимоги з боку міжнародних фінансових організацій, що є донорами для України в питанні необхідності реформ пенсійного забезпечення.

Інші інституції фінансової інфраструктури. На нинішньому етапі, зважаючи на рівень розвитку кредитних спілок, фінансових компаній і т. п., складно спрогнозувати реакцію цього сегменту на імплементацію законодавчих норм ЄС. Утім, можна припустити, що у цілому це може стати поштовхом для їх подальшого розвитку.

Висновки. На нашу думку, можна окреслити такі ключові перешкоди на шляху апроксимації вітчизняної фінансової інфраструктури та фінансового сектору ЄС:

1. *Євроскептицизм*, що у тій чи іншій формі виявлятиметься й у Європейському Союзі, й в Україні. У цьому контексті фрагментарно загрози виникатимуть і в ЄС (приклад – Консультативний референдум у Нідерландах щодо Угоди про асоціацію між ЄС та Україною), і безпосередньо в Україні. Різноманітні антиглобалістські течії – невід'ємна ознака сьогодення, тому їх потрібно сприймати як належне і реагувати відповідним чином.

2. *Неефективне державне регулювання.* Навіть за умови жорсткого контролю з боку ЄС та міжнародних фінансових організацій над виконанням різноманітних положень і норм, слід допускати і зволікання з практичною імплементацією, і суб'єктивізм в їх практичній реалізації.

3. *Конкурентна політика фінансових інституцій* потребує суттєвих змін, які відбуватимуться насамперед під впливом відповідного інституційного середовища. Розвиток конкуренції стає одним із найбільш пріоритетних завдань на сучасному етапі, оскільки саме ефективні ринкові механізми здатні суттєво трансформувати корпоративні стратегії фінансових інституцій.

4. *Поточний стан фінансової інфраструктури*, який позиціонує Україну як економічного аутсайдера, що протягом тривалого періоду не в змозі реалізувати реформу фінансового господарства.

5. *Низька фінансова грамотність населення та «м'яка» реакція на правовий нігілізм.*

Список використаних джерел:

1. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року : Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 р. № 391 (у редакції рішення Правління Національного банку України від 16 січня 2017 р. № 28).
3. Monthly reports // World Federation of Exchanges/ Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports>.
4. Річний звіт НКЦПФР за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua/activities/annual/>.
5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
6. Credit institutions and money market funds balance sheets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000003505>.
7. Огляд ринків / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>.
8. European Insurance in Figures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>.
9. Ринок у цифрах / Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.
10. Проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62088.

Анотація. В статті розглядається проблематика євроінтеграційного продвиження України в частині реформування фінансової інфраструктури. Проаналізовані ключові вимоги Співгоди про асоціацію стосовно реформування фінансового сектору та їх потенціальне вплив на діяльність фінансових інституцій. Визначені головні перешкоди на шляху зближення національного та європейського фінансових секторів, а також окреслені основи трансформації конкурентної політики на рівні фінансових установ.

Ключові слова: фінансова система, фінансові інституції, фінансова інфраструктура, фінансовий ринок, глобалізація, державне регулювання економіки, європейська інтеграція.

Summary. The article deals with the issues of Ukraine's Eurointegration as part of the financial infrastructure institutions' reforming. The key requirements of the Association Agreement regarding the reforming of the financial sector and their potential impact on the activities of financial institutions are analyzed. The main obstacles on the way to rapprochement of the domestic and European financial sector are identified, as well as the principles of the transformation of competitive policy at the level of financial institutions are outlined.

Key words: financial system, financial institutions, financial infrastructure, financial market, globalization, state regulation of the economy, European integration.

Турський І. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Turskyj I. V.
PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Economics and Finance,
Ternopil National Technical University named after Ivan Puluj

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСТЕРИЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ECONOMETRIC APPROACH TO UKRAINE'S REGIONS CLUSTERIZATION ON THE SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT LEVEL

Анотація. У статті розроблено економетричний підхід до багатофакторного оцінювання впливу рівня розвитку підприємництва на регіональний економічний розвиток з урахуванням соціально-гуманітарного складника цього процесу. Проведено кластерний аналіз регіонів України за рівнем ВРП та ІЛР, отримано класифікаційні дискримінуючі функції, що описують кластеризацію. Методом канонічного аналізу отримано факторну структуру економічного розвитку регіонів України, яка однозначно ідентифікує кластери регіонів за рівнем ВРП та ІЛР.

Ключові слова: регіон, економічний розвиток, факторний аналіз, канонічний аналіз, дискримінуючі функції.

Вступ та постановка проблеми. Протягом усіх років із початку здобуття Україною незалежності не втрачає великого значення проблематика створення умов для стабільного економічного розвитку нашої країни та її регіонів на основі соціального та гуманітарного прогресу. Трансформаційні перетворення в соціальній та гуманітарній сферах діяльності українського суспільства, що спрямовані на утвердження в них загальнолюдських цінностей – добробуту, соціальної справедливості, здоров'я, соціальної мобільності, адекватних світоглядно-ціннісних орієнтацій, сучасної освіти, розвиненої науки тощо, – мають бути системними та послідовними. При цьому треба враховувати, що в ринковій економіці значимість підприємництва як головного роботодавця, інноватора і джерела економічного зростання давно визнана. Оскільки успішна ринкова економіка базується саме на підприємстві, то ефективність та успішність останнього є визначальним чинником економічного розвитку країн та їх регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем соціально-економічного розвитку регіонів приділено значну увагу вітчизняних і закордонних учених-економістів: П. Беленького, І. Благуна, Є. Бойка, П. Бубенка, І. Буднікевич, З. Варналія, А. Голикова, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Е. Забарної, В. Захарченка, М. Кизима, Л. Ковальської, О. Козиревої, Д. Кузьміна, В. Лучика, В. Плюти, С. Шульц, Л. Яремко й ін. Теоретичні та прикладні аспекти забезпечення розвитку регіонів на основі самодостатності та децентралізації висвітлюються в працях І. Вахович, З. Герасимчук, Б. Данилишина, Л. Калашникової, А. Мельник, В. Поліщук, О. Татаркіна, Т. Уманець та ін.

У сучасній науковій літературі різні аспекти підприємництва досліджувалися в роботах О. Амоші, Б. Буркинського, В. Гриньової, Л. Драгуна, З. Варналія, В. Ткаченка, Р. Тяна, Б. Холода, І. Ансоффа, Г. Бірмана, Ю. Блеха, П. Друкера, Н. Ільїна, Я. Мелкумова. Наукові дослідження щодо основних трансформаційних процесів у зайнятості

населення, розвитку соціально-трудова сфера висвітлено в працях українських учених С. Бандура, Д. Богині, І. Бондар, М. Герасимчука, С. Дикунова, І. Каленюка, А. Колота, Г. Купалової, В. Куценко, Е. Лібанової, Н. Лук'яненко, І. Петрової, В. Петюха, А. Чухно та ін.

Можна стверджувати, що на основі цих праць нині відбувається становлення науки про трансформацію соціально-трудова відносин на регіональному рівні, форм і видів підприємництва в нових економічних умовах, і оскільки її понятійний, емпіричний і дослідницький апарат знаходиться у стадії формування, це актуалізує потребу в глибокому науковому опрацюванні даної проблематики.

Метою даної роботи є розроблення вдосконаленого економетричного підходу до багатофакторного оцінювання впливу рівня розвитку підприємництва на регіональний економічний розвиток з урахуванням соціально-гуманітарного складника цього процесу.

Результати дослідження.

Визначальним показником економічного розвитку регіонів в Україні є валовий регіональний продукт – ВРП, а показником соціально-гуманітарного розвитку – Індекс людського розвитку регіонів України. Залежно від значення цих індикаторів усі регіони України можна розділити на три групи: регіони з високим, середнім та низьким рівнями соціально-економічного розвитку. Але вітчизняні статистичні органи і науковці розглядають ці класифікаційні ознаки окремо [1; 2], що приводить до множинності оцінок і певних практичних суперечностей і не дає змоги виявити закономірності та взаємозв'язки всередині груп.

Ми класифікували регіони України (без урахування міст Київ та Севастополь та АРК Крим) за цими двома ознаками одночасно методом k-середніх (рис. 1, табл. 1) пакету STATISTICA і провели дискримінантний аналіз даної класифікації на предмет адекватності її застосовності.

Як видно з рис. 1, найбільша диференціація регіонів України спостерігається за рівнем ВРП, тоді як за рівнем ІЛР вона є меншою.

Для перевірки застосовності такої класифікації для визначення рівня соціально-економічного розвитку регіонів в Україні в контексті соціально-гуманітарного розвитку підприємств проведено дискримінантний аналіз за змінними, що відображають рівень розвитку і результативність діяльності підприємництва, структуру зайнятості в регіоні та рівень економічного розвитку кожного регіону.

Основною метою дискримінантного аналізу є знаходження лінійних комбінацій змінних, які оптимально розділять групи об'єктів, що аналізуються:

$$h_k = b_0 + \sum_{n=1}^N b_n Y_n,$$

де h_k – значення функції класифікації для k-го класу (кластеру);

b_n – дискримінуючі коефіцієнти (дискримінуючі ваги);

Y_n – предиктори.

Побудована класифікаційна матриця (табл. 2) свідчить, що розподіл регіонів на групи за значенням ВРП та ІЛР достатньо точно відображає рівень економічного розвитку регіонів і в розрізі соціально-гуманітарного розвитку підприємництва (відсоток коректно класифікованих об'єктів у всіх групах/кластерах становить 100%).

За умов того, що апіорну ймовірність класифікації вибрано однаковою для всіх груп, функції класифікації регіонів України за основними показниками соціально-

гуманітарного розвитку підприємництва відображені в економетричній моделі – рівняннях, які є лінійними комбінаціями початкових ознак, що оптимально розділять аналізовані регіони за рівнем соціально-економічного та гуманітарного розвитку з урахуванням впливу на нього рівня розвитку підприємництва (табл. 3) і мають вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Кластер із середнім рівнем} = & -1296,26 + 0,45Y_1 + \\ & + 0,39Y_3 + 0,03Y_4 - 122,47Y_5 + 1,38Y_6 + 46,64Y_7 - \\ & - 0,02Y_8 - 6,1Y_9 - 49,66Y_{10} + 11,55Y_{11} + 9,57Y_{12} - \\ & - 1,71Y_{13} + 53,8Y_{14} - 37,23Y_{15} - 75,99Y_{16}; \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{Кластер із низьким рівнем} = & -1042,2 + 0,37Y_1 + \\ & + 0,43Y_3 + 0,01Y_4 - 166,68Y_5 + 0,41Y_6 + 61,31Y_7 + \\ & + 0,01Y_8 - 5,27Y_9 - 44,96Y_{10} + 11,44Y_{11} + 7,09Y_{12} - \\ & - 1,42Y_{13} - 44,75Y_{14} - 29,8Y_{15} - 49,1Y_{16}; \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \text{Кластер із високим рівнем} = & -1595,78 + 0,36Y_1 + \\ & + 0,35Y_3 + 0,02Y_4 - 98,42Y_5 - 2,09Y_6 + 36,29Y_7 - \\ & - 0,02Y_8 - 4,68Y_9 - 38,28Y_{10} + 11,44Y_{11} + 7,09Y_{12} - \\ & - 1,42Y_{13} - 44,75Y_{14} - 29,8Y_{15} - 49,1Y_{16}; \end{aligned} \quad (3)$$

Рівняння (1)–(3) отримані на основі розрахунків із використанням ПП Statistica за даними регіональної статистики Державної служби статистики України. До дискримінуючої моделі з 58-х початкових змінних, що відображають рівень розвитку підприємництва у регіонах, структуру зайнятості та економічні результати регіону увійшли лише 16 значимих факторів (табл. 3).

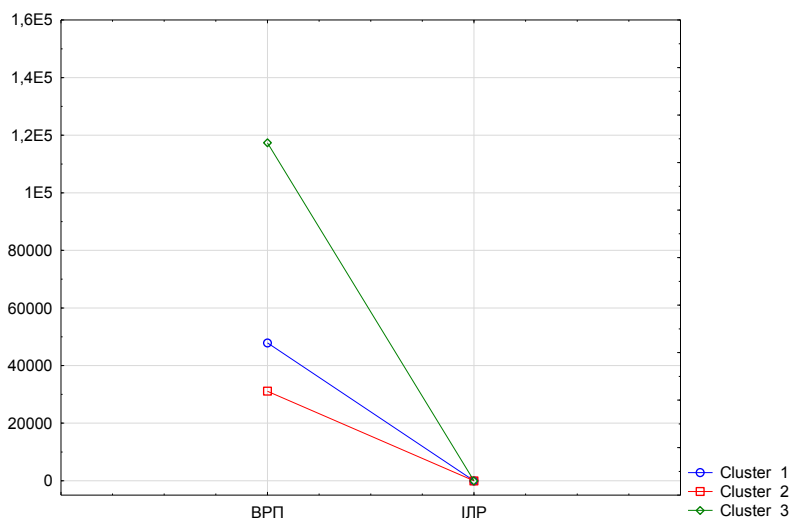


Рис. 1. Значення середніх для кластерів регіонів України

Таблиця 1

Кластери регіонів за рівнем ВРП та ІЛР

Кластер 3 (високий) ВРП – 117308; ІЛР – 3,9
Області: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Полтавська, Харківська
Кластер 1 (середній) ВРП – 47903,00 ІЛР – 3,8
Області: Вінницька, Івано-Франківська, Миколаївська, Сумська, Хмельницька, Черкаська
Кластер 2 (низький) ВРП – 31095,60 ІЛР – 3,7
Області: Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Чернівецька, Чернігівська

Джерело: побудовано автором за допомогою ПП Statistica

Класифікаційна матриця

	Percent - Correct	Кластер 1:1 - p=0,26087	Кластер 2:2 - p=0,39130	Кластер 3:3 - p=0,34783
Кластер 1:1	100,0000	6	0	0
Кластер 2:2	100,0000	0	10	0
Кластер 3:3	100,0000	0	0	8
Total	100,0000	6	10	8

Джерело: побудовано автором за допомогою ПП Statistica

Таблиця коефіцієнтів класифікаційних функцій класів/кластерів

Позначення	Змінна	G_1:1 - p=0,26	G_2:2 - p=0,39	G_3:3 - p=0,34
Y1	Кількість середніх підприємств	0,45	0,37	0,36
Y2	Загальний обсяг інноваційних витрат	-0,00	-0,00	-0,00
Y3	Середня заробітна плата	0,39	0,35	0,43
Y4	Валова додана вартість у фактичних цінах на одну ос., грн.	0,03	0,02	0,01
Y5	Зайняте населення у фінансовій та страховій діяльності	-122,47	-98,42	-166,84
Y6	Населення, зайняте в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги	1,38	2,09	0,41
Y7	Зайняте населення у діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	46,64	36,29	61,31
Y8	ВРП у фактичних цінах із розрахунку на одну особу, грн.	-0,02	-0,02	0,01
Y9	Населення, зайняте у державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні	-6,11	-5,27	-4,68
Y10	Населення, зайняте у мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку	-49,66	-44,96	-38,28
Y11	Реальний наявний дохід населення	11,55	11,44	7,24
Y12	Населення, зайняте у освіті	9,57	7,09	14,90
Y13	Кількість інноваційних підприємств що фінансують НДДКР	-1,71	-1,42	-2,80
Y14	Населення, зайняте у професійній, науковій та технічній діяльності	53,83	44,75	68,41
Y15	Зайняте населення в операціях із нерухомим майном	-37,23	-29,85	-46,15
Y16	Потреба роботодавців у працівниках (тис. осіб)	-75,99	-49,13	-114,70
	Constant	-1296,26	-1042,26	-1595,78

Джерело: побудовано автором за допомогою ПП Statistica

Отримані результати дають підстави стверджувати, що економічний розвиток регіонів значною мірою залежить від показників розвитку підприємництва і, відповідно, структури зайнятості населення за видами економічної діяльності.

У зв'язку з тим, що дискримінуючі функції були визначені за вибірковими даними, вони потребують перевірки статистичної значимості. Визначальним для дискримінантного аналізу є перевірка гіпотези про відсутність різниці між груповими середніми основних показників, які вибрані для аналізу економічного розвитку регіонів України.

Перевірку гіпотези проведено за умов використання статистики Уїлкса, де критерієм дискримінації використано лямбду Уїлкса (табл. 4).

Часткова лямбда Уїлкса (*Partial Lambda*) використовується для оцінки одиночних вкладів відповідних змінних у дискримінацію між сукупностями, де, навпаки, від показника лямбди Уїлкса більший одиночний вклад змінної у ступень дискримінації визначається відповідним великим значенням часткової лямбди Уїлкса.

Так, найбільшими рівнями вкладів у ступень дискримінації характеризуються змінні: кількість середніх

підприємств; населення, зайняте в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги; населення, зайняте в державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні.

Для визначення природи дискримінації основних показників розвитку регіонів України та розвитку підприємництва, тобто визначення показників, які впливають на результат кластеризації регіонів України, проведено канонічний аналіз запропонованої кластерної моделі.

Канонічний аналіз дає змогу дослідити взаємозв'язок між двома наборами змінних, тобто оцінити рівень канонічної кореляції, який базується на аналізі канонічних дискримінантних функцій, так званих канонічних коренів, – лінійних комбінацій дискримінантних змінних. Максимальна кількість дискримінантних функцій визначається кількістю класів без одиниці, що дало змогу в роботі визначити канонічну модель із двома канонічними коренями. Стандартизовані коефіцієнти (які належать до нормованих змінних, що дає змогу аналізувати у порівнянні масштаби) канонічної дискримінації цих коренів, представлені в табл. 5.

Як видно з таблиці, перша дискримінуюча функція (корінь 1) є статистично значущою (власне значення

Таблиця 4

Критерії статистичної значущості дискримінантних функцій

Змінна	Wilks' Lambda	Partial Lambda	F - (2,5)	p-value	Toler.	1-Toler (R-Sqr.)
Кількість середніх підприємств	0,003	0,721	0,968	0,441	0,050	0,950
Загальний обсяг інноваційних витрат	0,003	0,602	1,655	0,281	0,298	0,702
середня заробітна плата	0,003	0,635	1,435	0,322	0,144	0,856
Валова додана вартість у фактичних цінах на одну особу, грн.	0,003	0,551	2,040	0,225	0,002	0,998
Зайняте населення у фінансовій та страховій діяльності	0,014	0,142	15,167	0,008	0,004	0,996
Населення, зайняте в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги	0,002	0,973	0,069	0,934	0,025	0,975
Зайняте населення в діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,009	0,210	9,418	0,020	0,016	0,984
ВРП у фактичних цінах з розрахунку на одну особу, грн.	0,004	0,434	3,255	0,124	0,002	0,998
Населення, зайняте у державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні	0,003	0,638	1,418	0,325	0,118	0,882
Населення, зайняте у мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку	0,004	0,458	2,959	0,142	0,092	0,908
Реальний наявний дохід населення	0,003	0,549	2,053	0,223	0,062	0,938
Населення, зайняте у освіті	0,005	0,401	3,737	0,102	0,010	0,990
Кількість інноваційних підприємств, що фінансують НДДКР	0,004	0,521	2,302	0,196	0,082	0,918
Населення, зайняте у професійній, науковій та технічній діяльності	0,006	0,318	5,367	0,057	0,009	0,991
Зайняте населення в операціях із нерухомим майном	0,006	0,343	4,779	0,069	0,020	0,980
Потреба роботодавців у працівниках (тис. осіб)	0,003	0,592	1,725	0,269	0,093	0,907

Джерело: побудовано автором за допомогою ПП Statistica

Таблиця 5

Стандартизовані коефіцієнти дискримінуючих функцій канонічної факторної моделі соціально-економічного розвитку регіонів України

Змінні	Root 1	Root 2
Кількість середніх підприємств	0,236297	-2,58152
Загальний обсяг інноваційних витрат	1,11176	-0,371350
Середня заробітна плата	-1,1731	-1,18877
Валова додана вартість у фактичних цінах на одну особу, грн.	7,333	-14,3619
Зайняте населення у фінансовій та страховій діяльності	13,7071	5,28956
Населення, зайняте в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги	0,88038	0,611804
Зайняте населення в діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-6,13931	-4,023
ВРП у фактичних цінах із розрахунку на одну особу, грн.	-12,372	14,3433
Населення, зайняте в державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні	-0,37010	1,87720
Населення, зайняте у мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку	-0,769338	2,53212
Реальний наявний дохід населення	1,8969252	-2,10922
Населення, зайняте в освіті	-7,44001	-1,79405
Кількість інноваційних підприємств, що фінансують НДДКР	2,3829252	-0,48909931
Населення, зайняте у професійній, науковій та технічній діяльності	-7,926379	-4,1658406
Зайняте населення в операціях із нерухомим майном	4,599929	3,8138146
Потреба роботодавців у працівниках (тис. осіб)	1,8230672	1,161996
Eigenval	87,27090	4,9276
Cum.Prop	0,95	1

Джерело: побудовано автором за допомогою ПП Statistica

дорівнює 87,27) та найбільш навантаженою за величинами: зайняте населення у фінансовій та страховій діяльності (13,7071); ВРП у фактичних цінах із розрахунку на одну особу, грн. (-12,37); зайняте населення в операціях із нерухомим майном (4,6); населення, зайняте у професійній, науковій та технічній діяльності (-7,926); зайняте населення в діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (-6,139).

Крім того, кумулятивна частка дисперсії, яка описана першою функцією, становить 87%, що вказує на пере-

важну значимість першої функції порівняно з другою. Хоча дискримінуюча потужність (Cum.Prop) у двох функцій майже 100%. Оцінку внесків канонічних коренів на рівень статистичної значимості моделі проведено за критерієм χ^2 [3]. Результат оцінки представлено в табл. 6.

Представлений у табл. 6 результат свідчить про значне зменшення рівня статистичної значимості канонічної моделі за умов покрокового видалення з неї канонічних коренів. Так, перший рядок містить результати значимості за умов урахування всіх коренів. Другий же рядок

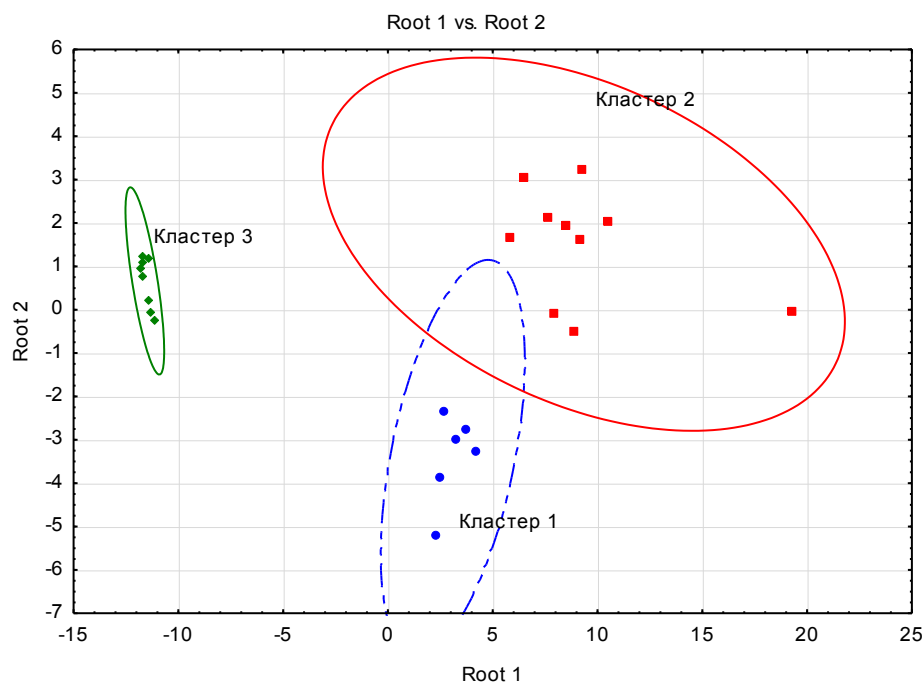


Рис. 2. Діаграма розсіювання канонічних значень

Джерело: побудовано автором за допомогою ПП Statistica

Таблиця 6

Внески канонічних коренів на рівень статистичної значимості моделі

Chi-Square Tests with Successive Roots Removed (Spreadsheet168)

	Eigen- - value	Canonicl - R	Wilks' - Lambda	χ^2	df	p-value
0	87,27090	0,994319	0,001911	78,25053	32	0,000010
1	4,92767	0,911756	0,168700	22,24539	15	0,101529

Джерело: побудовано автором за допомогою ПП Statistica

Таблиця 7

Кореляції між змінними, що визначають умови соціально-економічного розвитку регіонів України та розвиток підприємництва, та дискримінуючими функціями

	Root 1	Root 2
Кількість середніх підприємств	-0,201	0,0937
Загальний обсяг інноваційних витрат	-0,070	-0,198
Середня заробітна плата	-0,130	0,004
Валова додана вартість у фактичних цінах на одну особу, грн.	-0,092	-0,069
Зайняте населення у фінансовій та страховій діяльності	-0,110	0,0597
Населення, зайняте в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги	-0,149	0,0227
Зайняте населення в діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-0,143	0,0410
ВРП у фактичних цінах із розрахунку на одну особу, грн.	-0,102	-0,064
Населення, зайняте в державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні	-0,144	0,0747
Населення, зайняте у мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку	-0,156	0,166
Реальний наявний дохід населення	0,013	-0,121
Населення, зайняте в освіті	-0,11	0,0261
Кількість інноваційних підприємств, що фінансують НДДКР	-0,083	-0,026
Населення, зайняте у професійній, науковій та технічній діяльності	-0,13	0,089
Зайняте населення в операціях із нерухомим майном	-0,11	0,109
Потреба роботодавців у працівниках (тис. осіб)	-0,08	0,09

Джерело: побудовано автором за допомогою ПП Statistica

інформує про падіння рівня статичної значимості моделі (за критеріями $Canonical - R$; χ^2) за умов видалення із неї одного із коренів. Матриця факторної структури, яка визначає кореляції між змінними та дискримінуючими функціями, представлена в табл. 7.

Щоб визначити внесок кожної дискримінуючої функції в розподіл регіонів між групами за рівнем ІЛР та ВРП (високий – низький), побудовано діаграму розсіювання канонічних значень (рис. 2).

Діапазон розсіювання значень дискримінуючої функції для групи регіонів із високим рівнем ВРП і ІЛР є невеликим (кластер 3), що свідчить про незначні відмінності між регіонами цієї групи за аналізованими показниками. Відстань між отриманими кластерами є значною. Отже, кластери, віднесені до різних груп за значеннями ВРП і ІЛР, суттєво відрізняються між собою як за рівнем соціально-економічного розвитку, так і за мірою просування

розвитку підприємництва, що підтверджується різними аналітичними виглядами дискримінуючих функцій.

Висновки. Запропонований економетричний підхід до дослідження особливостей регіонального розвитку підприємництва у соціально-гуманітарному аспекті та соціально-економічного та гуманітарного розвитку регіонів України дає змогу ідентифікувати групи регіонів, що є подібними за факторною структурою вищезгаданих економічних процесів, що можна використовувати в координації регіональних стратегій економічного розвитку та для прийняття рішень щодо державного стимулювання певних регіонів в аспекті заохочення до активізації розвитку підприємництва за конкретними критеріями. Крім того, такий підхід дає змогу ідентифікувати регіональні структури за ознаками соціальних, гуманітарних та економічних процесів та будувати комплексні рейтинги регіонів за комплексними ознаками залежно від мети рейтингування.

Список використаних джерел:

1. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан / Е.М. Лібанова, Н.С. Власенко, О.С. Власюк [та ін.] ; Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України ; ПРООН. – К. : СПД Савчина, 2002. – 123 с.
2. Ляшенко О.М. Прогнозна модель світового людського розвитку: економетричний підхід / О.М. Ляшенко, О.Я. Ковальчук // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Т. 1. – № 2. – С. 73–85. – ISSN 2415-8453.
3. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Дж.-О. Ким [и др.] ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 215 с.

Аннотация. В статье разработаны эконометрический подход к многофакторному оцениванию влияния уровня развития предпринимательства на региональное экономическое развитие с учетом социально-гуманитарной составляющей этого процесса. Проведен кластерный анализ регионов Украины по уровню ВРП и ИЧР, получены классификационные дискриминирующие функции, описывающие кластеризацию. Методом канонического анализа получена факторная структура экономического развития регионов Украины, которая однозначно идентифицирует кластеры регионов по уровню ВРП и ИЧР.

Ключевые слова: регион, экономическое развитие, факторный анализ, канонический анализ, дискриминирующие функции.

Summary. An econometric approach to the multifactorial assessment of the entrepreneurship development level impact on regional economic development has been developed in the article with taking into account the social and humanitarian component of this process. A cluster analysis of regions of Ukraine was conducted on the level of GRP and HDI, classification discriminant functions describing clustering have been obtained. By means of canonical analysis, the factor structure of economic development of regions of Ukraine, which uniquely identifies clusters of regions by a level of GRP and HDI has been obtained.

Key words: The region, economic development, factor analysis, canonical analysis, discriminating functions.

Філяк М. С.
*кандидат економічних наук, докторант
Львівського університету бізнесу і права*

Filiak M. S.
*Doctorate Fellow,
Lviv University of Business and Law*

ОГЛЯД СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВИЗНАЧНИКІВ БАЗОВОГО РІВНЯ, ПРИДАТНОГО ДЛЯ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПОСЕЛЕНЬ

OVERVIEW OF SOCIO-ECONOMIC DETERMINANTS OF THE BASELINE, SUITABLE FOR ASSESSING THE DEVELOPMENT OF SETTLEMENTS

Анотація. Стаття представляє короткий авторський огляд концепцій визначення Базового рівня заміру у порівняльній системі оцінки розвитку поселень, що використовуються у програмно-орієнтованому підході до управління розвитком поселень та територій. Проаналізовано основні підходи: підхід на основі техногенного розвитку та підхід на основі віддаленого досвіду. Визначено ключові риси та особливості використання пропонованого автором Базового рівня заміру щодо програмно-орієнтованого підходу для історичного відрізка Нового часу.

Ключові слова: підхід на основі техногенного розвитку, підхід на основі віддаленого досвіду, Базовий рівень заміру, ключові риси, об'єкт оцінки.

Вступ та постановка проблеми. Для оцінки будь-якого суттєвого соціально-економічного явища в динаміці найважливішим методичним питанням після визначення меж та ключових питань оцінки є знаходження відповідника Базового рівня заміру (англ. baseline). Рівень Базового заміру – це числове значення індикатора, що виставляється на нульовий або мінімальний рівень для уможливлення подальших порівнянь та дослідження процесів розвитку. Це – хронологічне розташування того, що ми можемо назвати соціологічною Basis обчислень. У цьому контексті ми розглядаємо дві основні позиції. По-перше, існує позиція щодо того, що нам стане в нагоді досвід тисячоліть, хоч у якійсь формі, отже, Базовий рівень віддалений від нас на тисячоліття; для України часто посилаються на Трипільську культуру, якій декілька тисяч років. З іншого боку, існує позиція щодо того, що справжній Базовий рівень інтенсивного розвитку лежить не далі, як десь у кінці 1950-х років (у період старту швидкого техногенного розвитку), коли наше суспільство почало опановувати п'ятий технологічний уклад.

Результати дослідження.

Проаналізувавши основні підходи, а саме підхід на основі техногенного розвитку та підхід на основі віддаленого досвіду, автор пропонує серединний варіант шляхом критики кожної з позицій і, таким чином, визначає базовий рівень корисного для нас досвіду хронологічно на рівні приблизно 1780 р.

Сутність та полеміка щодо підходу на основі техногенного розвитку. Багато вчених припускають, що після століть тупцювання на місці наш прогрес стався стрімко і масштабно починаючи лише з 1860-х років, а особливо в питаннях управління ресурсами він стояв на місці і чомусь почав бурхливий прогрес із 1960-х років. Наприклад, дослідження реформ державного управління [1] говорить про те що нині необхідне «фундаментальне революційне переосмислення і перепроєктування усієї організації на абсолютно нових принципах – сучасних процесних замість функціональних (отриманих у спадок від часів Пізнього Середньовіччя).» А також про те, що «ще 40 років тому в цивілізованих країнах подібна

невдача виникла за спроби реформування ділових організацій, побудованих за функціональним принципом, який працював близько 200 років». Так, наче раніше населення являло собою – століттями! – малоосвічену статичну спільноту, що далека від поклику до освіти і, з нашого погляду, веде напівпримітивне існування, і організація управління нібито знаходилася на такому ж примітивному рівні. Тоді як же ця в минулому «статична спільнота» змогла так швидко і позитивно сприйняти напівпровідники, телебачення, космос, радіо, реактивний двигун, а згодом мобільний телефон, нанотехнології та багато-багато іншого, того, що трапилося в їхньому житті за попередні 50–70 років? Адже напівдикунки дуже здивувалися би таким новинкам, а отже, напівдикунками це суспільство не було.

Крім того, ця теза про «століттями статичну масу неграмотного народу» спростовується непрямою анти-тезою. Русійною силою, як ми припускаємо, розвитку вчення про управління ресурсами, протягом поколінь були купці, і ми знаємо про розвинену саме від них економічну науку в стилі фізіократії [2] і меркантилізму [3] і згадаємо навіть Томаса Манна з його роботою «Багатство Англії» [4] – усі вони, активно, і ще тоді, за часів порівняно віддаленої давнини, просували питання більш оптимального розміщення і перетворення ресурсів. Саме вони могли мріяти про більш швидкі кораблі і технології, вимагати їх і навіть купувати розробки на цю тему; могли бажати більш об'ємних портів і перевірених кваліфікованих керуючих і кмітливих робітників і купувати ці послуги і багато іншого. При цьому, зауважте, у письмових джерелах тих часів [5] ми не знаходимо явних скарг на дурість чи неграмотність простих людей, як селян, так і робітників у тих же портах, а також немає жодних скарг на повільність роботи обмінних систем, складської логістики і т. д., хоча дійсно, на початку XIX ст. і весь цей час століття з наростаючою частотою, аж до 1920-х років, ми чуємо все більш гучну скаргу на погану якість доріг [6]. (Так, як нібито до цього часу дороги були прекрасними.) Хоча нині, коли ми проводимо реформи багатьох сфер управління, то якась частина вже нашого суспільства відстає від них, і ми в пись-

мових джерелах або в Інтернеті [7] бачимо явні скарги на недалекість і непристосованість звичайних людей в окремих країнах світу до цієї нової реальності. Разом із тим реальні соціальні перекося розвитку все ж відображені в документах і літературі 150–300-річного минулого. Отже, як видається, населення не виявляло явного відставання в наявному на той час темпі прогресу, якщо тема рабства та неосвіченості почалася лише з кінця Наполеонівських війн, але не раніше [8]. Тож, очевидно, і купці не жили статично століттями, бо саме ними рухає мотив до максимізації прибутку і вони ж володіють засобами для полегшення собі заробітку методами нових технологій. Отже, дійсно, дороги використовувалися інтенсивно і часто руйнувалися. Або ж, можливо, в далекому, що не доступному для огляду нами минулому (далі, ніж 250 років тому) й існувала якась статика в розвитку за типом Ганзейської монополії або зовсім інша система; але в недалекому минулому наші процеси, як видно з відомих нам (і які з початку XIX ст. стають більш регулярними) матеріальних джерел та свідчень, періодично, досить регулярно, змінювалися і вдосконалювалися. Крім того, врахуємо й те, що наука про управління ресурсами не може тупцювати на місці під час винаходів у природничих науках. Навпаки, саме ці відкриття підштовхували купців до нового і більш ефективного опанування природно-ресурсних багатств і отримання все більшого прибутку. Як приклад, ви можете спостерігати просто бум видобутку сирої нафти в 1880-х роках [9], буквально місяці слідом за відкриттям лабораторного способу виробництва «гасу» і «нафти». Отже, ми, швидше за все, мало знаємо про реальний темп перетворень у системах управління 200–150 років тому, а також помилково припускаємо повальну неграмотність та обмеженість звичайних людей, що забезпечували рух коліс цієї «організаційної машини».

Сутність та полеміка щодо підходу на основі віддаленого досвіду. На початку XX ст. таке місто, як Київ, мало у складі історичний центр із фортифікаціями, новими житловими кварталами і ринками і величезну, широко розливу річку Дніпро, а також залізницю і склади біля неї і біля портів та комерційно розвинутий Поділ. Коли бачиш

портову зону Подолу, то розумієш, як у 1830–1860-ті роки тут будувалися купецькі торгові зали, маяки і, нарешті, казино та біржі. Тепер подивіться на Київ зараз. Правда, ми швидко просунулися вперед за якихось 120 років? І наше середовище зазнало величезної кількості змін. Таке враження, що київський район Поділ почали масово забудовувати саме тоді, коли закінчилися Наполеонівські війни. Для уточнення початку циклу активного «цивілізування» нами територій, прилеглих до історичної «ключової землі» (англ. heartland, [10]), у т. ч. міського поселення, корисно поспостерігати, як еволюціонував схожий процес в іншому регіоні. Вдало для цього розглянути німців і шведів – поселенців на Херсонщині. Нас цікавлять проміжки часу, які пройшли між ключовими цивілізаційними зверненнями на території. Поглянувши, наприклад, на шведів, ми спостерігаємо, як вони прийшли на землі, які вважалися напівпустелею і дикими степами¹. У цей період і десь до початку першого десятиліття XIX ст. історію життя цих колоністів можна назвати жорстокою і програтною для них же боротьбою за виживання у цих, здавалося би, більш сприятливих, ніж на Півночі, кліматичних умовах.² Узагалі, у цьому ж періоді розташування поселень на цих раніше покинутих територіях у перший раз в нашій доступній для огляду історії Нового часу нанесли на карту.³ На початку XIX ст. (умовний 1820 р., якраз після закінчення війн) ці колоністи вели жалюгідне існування і ледве животіли. Але вже в 1810-му почався переламний період (здебільшого за допомогою зовнішніх ресурсів) у напрямі розвитку; у 1850-х роках вони у своїх поселеннях побудували основні, найбільш критичні об'єкти (і перейшли від стану «вовчого кута» до статусу маленького, але живого села), а в 1880-х – розвинули повноцінну господарську інфраструктуру й отримали економічну та ресурсну силу.⁴ Вони, можливо, йшли у розвитку дещо раніше або трохи пізніше передмість і Подолу тодішнього м. Києва, але динаміка процесів на Подолі свідчить про те, що люди прийшли туди з підприємницькою ініціативою одне або два покоління до того, як стали активно будувати вже стримано гарні будинки (а не дешеві тимчасові бараки), а до кінця XIX ст. вони вже могли дозволити собі купецьку розкіш, а також оплатити нові віяння модерну (арт-нуво) у будівництві. Ми також можемо припустити, що до цих, перших стримано красивих будинків там було бідне і неохайне рибальське селище, а ще раніше вода доходила до Володимирської гірки, і суходіл освоювали в міру того, як Дніпро відступав, і скоріше в XIX ніж у XVIII ст. Саме тому, до речі, на Подолі можна спостерігати поступове наближення берегових маяків до актуальної нині лінії берега і їх подальші перетворення тоді, коли функції кожного попереднього маяка втрачали колишню актуальність.

Доступний нам цикл минулого, придатний для визначення надійного Базового рівня оцінки соціально-економічного розвитку поселень. Пригадаємо: коли почали описувати існуючі види тварин і дерев на Землі? Звернемося для цього до такого дослідника, як К. Лінней (1707–1778). «У своїй «Системі природи» 1735 р. Карл Лінней уперше запропонував наукову класифікацію відомих тоді рослин та тварин» [11]. Коли з'явилася політекономія? Ці основи «були викладені А. Смітом [12] у видатній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776), а сам він народився в 1725 році». Коли сформульований перший закон Мальтуса? У його роботі «Все про принципи населення» (1798, перероблений 1803 р.) наводяться твердження щодо необхідності контролю над приростом населення [13], оскільки населення росте за геометричною прогресією, а кількість продуктів харчування – за

¹ Наприклад, перші поселенці зі Швеції в 1782 р., які заснували с. Альт-Шведендорф, що потім переросло у с. Зміївка Бериславського району Херсонської області, див. https://risu.org.ua/ru/relig_tourism/religious_region/15552/, а також перші поселенці зі Швейцарії в тому ж періоді (1788 г.) у селі, яке потім отримало назву Шабо, але на початку 1500-х років там також, тільки татарами, було засновано село Аша-Абага (нижні сади) зі схожою спеціалізацією, а ще раніше тим же там займалися генуезці, а ще раніше – греки. Зауважимо, всі вони оперували у «відведеному для них періоді» 250–300 років і були, після закінчення «свого часу», чомусь витіснені з поселення іншою, на той час домінуючою, черговою етнічною «мікроцивілізацією».

² Див., напр., http://novosti-turbiznesa.info/article/unikalnaya_istoriya_zmejnogo_sela_na_yuge_ukrainy.html – громада шведських переселенців у районі с. Зміївка зазнала значних втрат від голоду і холоду в дорозі, а також від пожеж, землетрусів і епідемій у період з 1782 до приблизно 1805 р. Ситуація змінилася лише у 1810 р., і її можна охарактеризувати як регульований «перевал» від умирання до розвитку (це збіглося з прибуттям в 1804 р. додаткових переселенців із Німеччини).

³ Див., напр., http://odessitclub.org/publications/almanac/alm_30/alm_30_36-48.pdf – перша карта Молдавії, Валахії і Бессарабії складена в 1788 р., що показує, насправді, якийсь черговий початок організованого, державно внормованого життя, що базується на опорних поселеннях на досить пустельній і, можливо, залишеній території.

⁴ Наприкінці XIX ст. у швейцарському селищі Шабо (зараз Білгород-Дністровського району Одеської області) проживало близько 500 осіб, і село було відомим в імперії виробником вина (<http://ukrainaincognita.com/node/4136>). У той же час в іншій колонії (с. Зміївка) лише в 1885–1887 рр., а не раніше, знайшлися кошти для будівництва двох нових кам'яних церков для німецької та шведської частин громади. Таким чином, історія справжнього можливого життя починається на цих територіях лише близько 1885 р. і триває до початку XX ст., час, про який їх нащадки досі тепло відгукуються.

арифметичною. У цілому ж критика обох розглянутих концепцій приносить нам підтвердження того, що період доступного для огляду нами минулого, на прикладах якого ми можемо вчитися, обмежений, мабуть, часом (причому в оптимістичних рамках) починаючи приблизно з 1700 р. Найбільш яскравими організаційно-технологічними уроками для нас може відзначитися час починаючи з 1810 р. і ближче. Звичайно, ми можемо заперечувати і стверджувати про те, що наші досягнення ґрунтуються і на тому, більш віддаленому досвіді мало не Середньовіччя або й навіть раніше. Однак часто ми бачимо, як у кінці XVIII – середині XIX ст. були реконструйовані і перероблені під наші «сучасні» потреби об'єкти інфраструктури раннього минулого, які згодом, навіть у XX ст., вже настільки сильно не піддавалися переробці, а отже, були пристосовані тільки раз і згодом лише ремонтувалися, злегка модернізувалися і трохи добудовувалися під побутові потреби. Крім того, частими є приклади існування руйн більш ранніх («мікроцивілізацій»), наприклад XIII ст., які виявилися просто не потрібні людям ані в кінці XVIII, ані в XIX ст., і навіть зараз вони просто стоять у законсервованому вигляді [14], слугуючи, як максимум, пам'ятниками. Оскільки досить багато з того, чим ми досі користуємося, було побудовано «з нуля» починаючи з 1805–1810 рр., то ми все ж можемо говорити про саме нашу мікроцивілізацію, будови та культура якої нам зрозумілі і близькі, і говорити про це зовсім не для уточнень історії, а для виділення чіткого історичного періоду і визначення Базового рівня вимірювання, починаючи з якого ми можемо черпати якийсь корисний для нас досвід Програмно-орієнтованого розвитку поселень минулого. Отже, саме те, що зоря нашої мікроцивілізації виявляє себе близько 1700 р., але стає нам справді зрозумілою та значно ближчою для розуміння із 1780 р., а в інтенсивний цивілізаційний процес вона входить лише починаючи з руйнівних 1810-х років і потім швидко «стрибає» мало не в новий уклад приблизно в 1865 р., власне, це й відокремлює нашу мікроцивілізацію Нового часу (це й є в нашому випадку об'єктом оцінки, особливо стосовно розвитку поселень, і як компонент програмно-орієнтованого підходу) від попередніх щодо неї. Ми можемо визначити нижче її риси й описати роль міста в її структурі.

Висновки. У цілому наша мікроцивілізація, яка охоплює більшу частину відрізка Нового часу як об'єкт оцінки розвитку, показує свої такі характерні риси:

1) Механістичність – історія показала нам, як ми активно впроваджуємо машини і механізми вже з кінця XVIII ст., а відсталі країни зневажають і згодом стають «аутсайдерами» у світовій гонитві за успіх.

2) Базованість на освіті – вона почалася як просвіта для привілейованого класу, але згодом ми зрозуміли, що наш розвиток неможливий без освіти широких верств населення. Без неї не було б нічого в наших теперішніх досягненнях.

3) Переважно це цивілізація вільних громадян. На них ґрунтуються наші міста, і ми почали свій переможний хід угору в динаміці розвитку саме з часу скасування кріпацтва і насадження нового громадського порядку. Згадаймо, наша цивілізація починалася як влада сильної та освіченої меншості над недалекою, поневоленою, напівдикомо більшістю, але з того часу пройшло якихось 70 років, і ми прийшли до необхідності рівності у правах на свободу. Ми постійно звертаємо увагу на недорозвиненість і викорінюємо прояви дикості на стратегічно важливих ділянках.

4) Наша мікроцивілізація базується на залізі, дереві, цукрі, каві, чаї, тютюні, каучуку, бавовні та шовку, на міц-

ному і легкому алкоголі, на пороху й шкірі і згодом – на продукції нафтопереробки. Більша частина населення не могла б еволюціонувати без освіти і білого цукру. Ми активно використовуємо у фазі грубого масштабного будівництва залізо і все менше – мідь і кольорові метали. Кава і чай допомагають нам протистояти стресу, легке вино допомагає розслабитися, а важкий алкоголь – зняти постійну напругу. Порох – рушійна сила нашого військового успіху. Шкіра інших тварин досі служить нам прекрасним покриттям як одяг і декор. Величезний внесок продукції нафтопереробки складно переоцінити: починаючи з нафтових пальників і до виходу в ближній космос.

5) Наша мікроцивілізація агресивна і експансивна. Ми, як вірус, підкорюємо нові, дикі, нерозвинені території, організуємо там видобуток корисних копалин і їх вивезення або первинну переробку, а згодом будуємо там базову цивілізацію. Ми стикаємося з дикими племенами і підкорюємо їх, а з гравцями, рівними нам за міццю, ми домовляємося про розподіл територій, хоча бувають часи, коли великі гравці грубо порушують правила великої гри. Ми насаджуємо на диких територіях наші принципи людино-орієнтованості і рівного ставлення серед рівних, і суворо стежимо за тим, щоб дикий «підвій», особливо на нових підкорених територіях, не взяв верх у свідомості нових цивілізованих народів.

6) Наша мікроцивілізація не може жити без нарощування військової потужності, бо навіть якщо між нашими центрами сили є домовленості про невикористання військ та «вічний» мир, то вони можуть бути порушені кожні 20–30 років.

Наша цивілізація могла б жити в селах, але вибрала розвиток через міста. Це був неприємний вибір, але ми зрозуміли, що цей шлях приведе нас до наших цілей швидше. Наші міста і наші дороги – це основа нашої цивілізації, що базується на досягненні результату. При цьому використовуємо індивідуалізм або групове мислення, без різниці, головне, щоб результат був досягнутий. Ми орієнтовані на результат і підминаємо під себе тих, хто абстрактно споглядає дійсність і хоче просто жити. Наші міста допомагають нам у цьому і, ймовірно, нами адаптовані під ці функції – досягнення результату.

7) У культурному відношенні наша цивілізація лаконічна і живе без зайвого. Ми будуюмо чотириох-, а не шести- або восьмикутні й навіть не циліндричні будинки. Ми живемо в кімнатах висотою 2,5–3 м. І любимо засклені веранди, але в основних приміщеннях можемо терпіти і не дуже великі вікна. Нам досить далекі як імідж, так і архітектура фортифікаційних споруд Середньовіччя, але так само й споруд Стародавнього Риму, як, утім, у цілому ми далекі і від розкоші рококо версальського стилю. Ми використовуємо переважно каркасні конструкції з частково несучим заповнювачем. Ми покриваємо свої блокові або цегляні будинки штукатуркою або обходимося без неї і готові робити їх красивими у злегка промислового стилі, але чітко стежимо за бюджетом, і наша краса буде здебільшого мати фінансову «стелю». На відміну від середньовічних шпилів ми готові задовольнятися простими конструкціями. Ми любимо тепло і сухість і готові жертвувати естетикою. Ми звикли жити біля заводу, виробництва чи ринку або регулярно мати з ними справу.

Ми спостерігаємо у нинішнього покоління різке зниження здатності адсорбції знань і досвіду з минулих епох. Вони ніби вчаться з першого класу школи кожен раз, як беруться за чергові перетворення. Крім того, їм складно перейняти будь-якої досвід дуже віддалених предків, тому що, по-перше, від тих мало що залишилося і, по-друге, тому, що ті, далекі предки були істотно відмінними від нас

у розумінні передусім їх власної системи цінностей. Якщо звернутися до прикладів, які представлені як середньовічні, то ми знаходимо безліч того, що нині вважалося б незграбністю, дикістю або просто було б дивним до межі. Тому ми і визначили той часовий проміжок, в якому роз-

вивається саме «наша» мікроцивілізація, що схожа з нами і нами ж найкраще розуміється. Це зроблено для того, щоб зібрати досвід минулого саме із цього відрізка і, проаналізувавши його, використовувати для рекомендацій до розвитку саме наших міст та інших поселень території.

Список використаних джерел:

1. Виктор Каспрук: Украина может стать «европейским тигром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.krymr.com/a/28612970.html>.
2. Туган-Барановский М.И. Рикардо // Очерки из новейшей истории политической экономии: (Смит, Мальтус, Рикардо, Сисмонди, историческая школа, катедер-социалисты, австрийская школа, Оуэн, Сен-Симон, Фурье, Прудон, Родбертус, Маркс). – СПб. : Мир божий, 1903. – С. 75–90.
3. Traicté de l'æconomie politique : l'æconomie politique patronale livre de Antoine de Montchrestien. Réimpression de l'edition de Paris, 1889.
4. Thomas Mun, *Englands Treasure by Forraign Trade. or The Ballance of our Forraign Trade is The Rule of our Treasure*. Printed by J.G. for Thomas Clark, and are to be sold at his Shop at the South entrance of the Royal Exchange, 1664.
5. Tommaso Campanella, *La Città del Sole*, manoscritto anonimo, Trento, 1602. Fonte: Biblioteca comunale di Trento.
6. A Trip To Pilawin: The Deer-Park Of Count Joseph Potocki In Volhynia, In Volhynia, Russia- by Richard Lydekker (1908).
7. Другой народ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://iteam.ru/publications/human/section_48/article_4642.
8. Радищев А.Н. Путешествие из Петербурга в Москву / А.Н. Радищев. – М. ; Л. : Гослитиздат, 1949.
9. Франко І. Борислав. Картини з життя підгірського народу / І. Франко // Зібрання творів у 50 т. + додаткові томи. – К. : Наукова думка, 1978.
10. Mackinder H.J., "The Geographical Pivot of History", *The Geographical Journal*, Vol. 23. – № 4, (April 1904). – P. 421–437
11. Caroli Linnæi *Systema naturæ: Regnum animale*. sumptibus Guilielmi Engelmann, 1894 – 824 p.
12. Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by Sálvio M. Soares. MetaLibri, 2007.
13. Malthus T.R. 1798. *An Essay on the Principle of Population*.

Аннотация. Статья представляет краткий авторский обзор концепций определения Базового уровня измерения в сравнительной системе оценки развития поселений, используемой в программно-ориентированном подходе к управлению развитием поселений и территорий. Проанализированы основные подходы: подход на основе техногенного развития и подход на основе удаленного опыта. Определены ключевые черты и особенности использования предлагаемого автором Базового уровня измерения относительно программно-ориентированного подхода для исторического отрезка Нового времени.

Ключевые слова: подход на основе техногенного развития, подход на основе удаленного опыта, Базовый уровень измерения, ключевые черты, объект оценки.

Summary. The article provides a brief overview of the concepts of the definition of the Basic Level of Measure or Baseline in the comparative system of settlement development used in the program-oriented approach to the management of the development of settlements and territories. The main approaches are analyzed, which include: an approach based on technological development and a distance-based approach. The key features and peculiarities of the use of the Baseline proposed by the author are determined, to be used within the program-oriented approach for the majority of the period of Modern History.

Key words: approach based on technogenic development, approach based on remote experience, basic level of measurement, key features, object of assessment.

Халатур С. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Khalatur S. M.
Ph. D. in Economics,
associate professor of Finance and banking Department
Dnipro State Agrarian and Economic University

КОНЦЕПЦІЯ ПОБУДОВИ УПРАВЛІНСЬКИХ МОДЕЛЕЙ НА ЗАСАДАХ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

CONSTRUCTION CONCEPT OF MANAGEMENT MODELS ON THE BASIS OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY OF AGRICULTURE

Анотація. У роботі розглянуто науково-методичні підходи до побудови управлінських моделей на засадах стратегії економічного розвитку сільського господарства. Запропоновано модель процесу забезпечення сталого економічного розвитку галузі сільського господарства. Обґрунтовано емпіричну модель, яка адаптована для оцінки наслідків зростання сільського господарства для несільськогосподарських галузей та для емпіричної оцінки того, чому сільськогосподарська галузь є провідною галуззю, надаючи імпульс економічному зростанню національної економіки.

Ключові слова: розвиток, модель, сільськогосподарська галузь, стратегія, промисловість.

Вступ та постановка проблеми. Багатогранність проблеми формування стратегії економічного розвитку галузі сільського господарства та підприємств цієї галузі як учасників аграрного ринку, визначила фрагментарність її висвітлення в літературі. Це зумовлює актуальність і своєчасність постановки даної проблеми як теми дослідження. Література, присвячена економічним проблемам товарного виробництва в сільському господарстві, різноманітна. Різні аспекти організації функціонування системи продовольчого забезпечення населення в умовах ринкової економіки дедалі більше набувають комплексного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у розроблення теоретико-методологічних та прикладних аспектів проблеми управління розвитком національної економіки та сільськогосподарської галузі зокрема зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І.М. Посохов, В.М. Русан, О.В. Собкевич, Т.А. Шахматова, І.В. Шкодін, А.Д. Юрченко, І. Adelman, J.W Mellor, J. Мокур, А.І. Field, G. Wright, K. Matsuyama та ін. [2–11].

Метою даної роботи є обґрунтування концепції побудови управлінських моделей на засадах стратегії економічного розвитку сільського господарства.

Результати дослідження.

Ринкові перетворення поставили сільськогосподарських товаровиробників перед необхідністю самостійно забезпечувати конкурентоспроможність та здатність своєчасно адаптуватися до динамічного ринкового середовища. Однією з основних проблем формування стратегії економічного розвитку сільського господарства України є формування ефективного механізму управління його розвитком (рис. 1).

Постійне скорочення виробництва в сільськогосподарській галузі за роки реформ призвело до тривалого недовикористання основних фондів, їх майже повної амортизації і в кінцевому підсумку до різкого спаду пропозиції, неадекватної реальному стану попиту. За тваринницькою продукцією сільгоспвиробники стають нині price makers. З іншого боку, неконкурентний стан аграрних ринків

пов'язаний із регулюючим впливом регіональних адміністрацій, які звужують своїми заходами вибір покупців для сільгоспвиробників.

В Україні модель процесу забезпечення сталого економічного розвитку галузі сільського господарства, на нашу думку, можна відобразити за такою схемою (рис. 2).

Широко обговорюється внесок зростання сільського господарства в економічний розвиток національної економіки. Сільськогосподарська галузь, серед іншого, вимагає особливої уваги завдяки її потенційному сприянню економічному зростанню та створенню робочих місць. Розвиток продуктивного сільського господарства та життєздатної сільської економіки є необхідним для економіки та добробуту всієї країни. Проте в літературі є два протилежні погляди на економічний внесок сільського господарства. Одні науковці стверджують, що сільське господарство відіграє дуже важливу роль у процесі економічного розвитку нації, підкреслюючи, що підвищення продуктивності сільського господарства є основою для успішної стратегії розвитку

Існує думка, що індустріалізація залежить від зростання сільського господарства та продуктивності як промислових, так і аграрних революцій, що завжди відбуваються разом. Меллор [7] стверджує, що сільське господарство відіграє важливу роль в індустріалізації та модернізації вітчизняної економіки. переважно це пов'язано із взаємозв'язками та мультиплікаційним ефектом між харчуванням, сільською купівельною спроможністю, робочою силою та капіталом. Адельман [6] також підтримує ідеологію «індустріалізації, керованої сільськогосподарським попитом».

Економічні історики (Мокир, Філд та Райт), використовуючи Закон порівняльної переваги, дають змогу припустити, що існує негативний зв'язок між сільським господарством та промисловістю. Негативні зв'язки зумовлені тим фактом, що фактор продуктивності низький у сільському господарстві, а виробничий сектор конкурує із сільським господарством за працю, маючи на увазі, що існує велика пропозиція робочої сили, яку може



Рис. 1. Пріоритетні напрями розвитку галузі сільського господарства

використати виробничий сектор [8–10]. Висока продуктивність та рівень виробництва у сільському господарстві задушуть виробничий сектор, не змінюючи відносних цін.

Як зазначив Мацуяма [11], ключ до розуміння цих двох різних поглядів – це рівень відкритості економіки. Ті, хто позитивно оцінює сільське господарство та економічне зростання, базують свій аналіз на припущенні, що економіка закрита. Проте ті, хто підтримує негативну думку, базують свій аналіз на припущенні, що економіка відкрита. Крім того, обговорюється питання, коли можна припустити, що економіка є відкритою системою. Загальною думкою є те, що економіка відкрита, коли внутрішні ціни повністю впливають на світові ринкові ціни.

У цій статті (без вивчення питання про відкритість або близькість економіки) емпірична модель адаптована для оцінки наслідків зростання сільського господарства для несільськогосподарських галузей та для емпіричної оцінки того, чому сільськогосподарська галузь є провідною галуззю, надаючи імпульс економічному зростанню. Основою аналізу є те, що сільськогосподарське зростання є передумовою успішної стратегії розвитку.

Згідно зі звичайними поглядами, існують позитивні зв'язки між сільським господарством та промисловістю. Сільськогосподарська галузь впливає на процес економічного зростання так:

- збільшує пропозицію харчових продуктів та сировини для внутрішнього споживання;

- вивільняє зайву робочу силу в промисловість;
- зростає внутрішня економія і, отже, збільшує сільську купівельну спроможність;

- сільськогосподарська галузь генерує іноземні біржі через експорт або дає змогу зберігати іноземну валюту шляхом імпортозаміщення. Ці іноземні біржі створюють додатковий резерв капіталу для своєчасного імпорту технологій виробництва, а також поліпшення управління та маркетингу;

- забезпечує дешеві сільськогосподарські товари, таким чином, знижуючи ціни на заробітну плату, збільшуючи реальну заробітну плату, а отже, збільшуючи попит на товари, що випускаються на внутрішньому ринку.

Підвищення виробництва продуктів харчування дасть змогу досягти зростаючих потреб населення. Більше того, збільшення продуктивності сільськогосподарської продукції призведе до випуску робочої сили для промислової зайнятості. Високий дохід, який отримує сільськогосподарська галузь, збільшить попит на товари, що випускаються на внутрішньому ринку, і збільшить заощадження, що, своєю чергою, збільшить капітальні вкладення у промисловість.

Вивчення сільського господарства як єдиної галузі в таблицях національного виробництва/випуску може частково заглушувати відносну важливість сільського господарства на національному рівні. Це пов'язано з можливістю того, що велика кількість інших видів виробничої

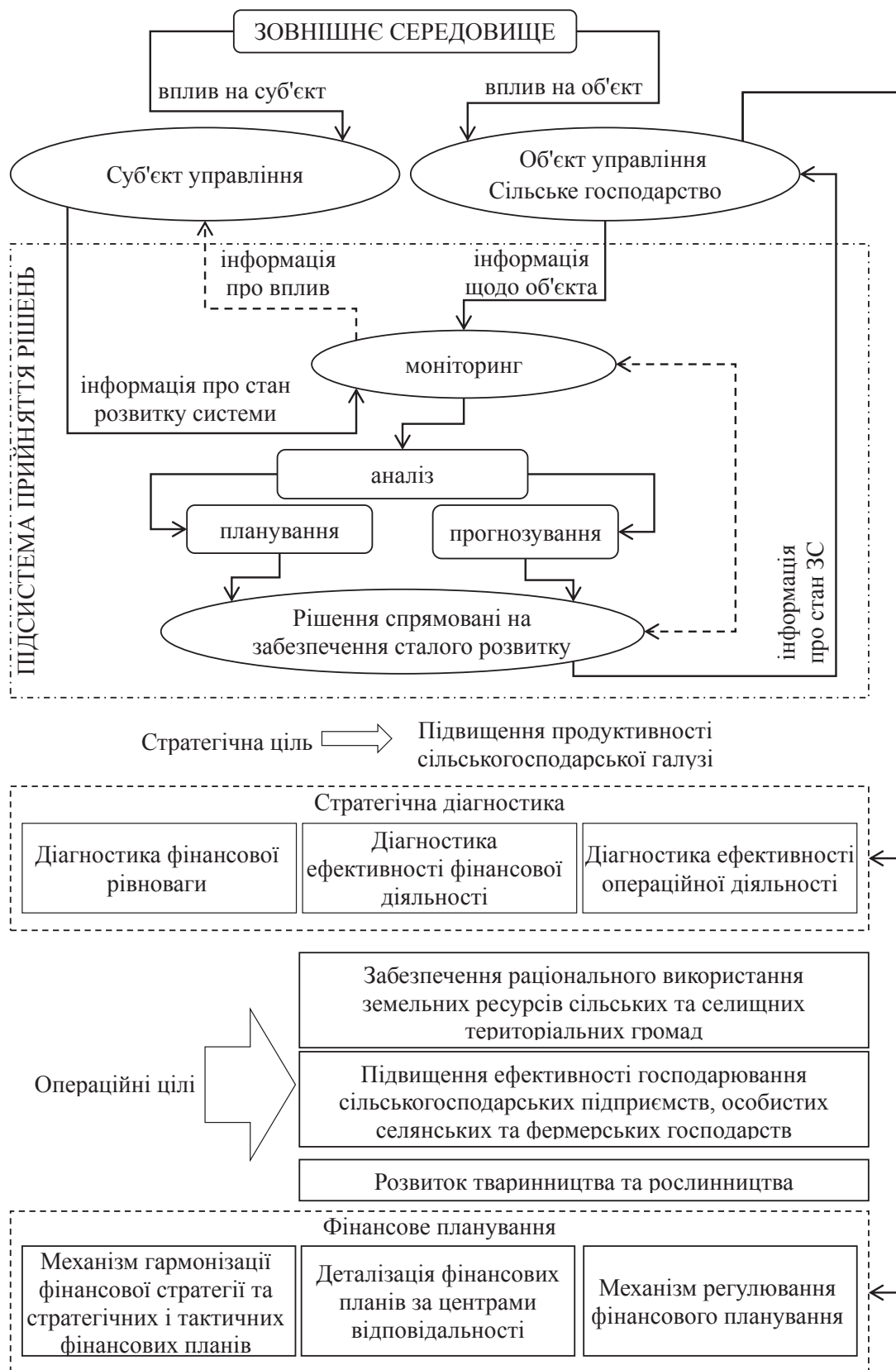


Рис. 2. Модель процесу забезпечення сталого економічного розвитку галузі сільського господарства
Джерело: розробка автора

діяльності, і особливо виробничих підпрограм, залежить від сільського господарства як їх результатів і джерело їхніх внесків. Необхідно розробити економічну базу рівнянь для оцінки економічного внеску сільськогосподарської галузі в несільськогосподарській галузі.

Передбачається, що існує оптимальний розподіл ресурсів між цими галузями, наприклад робота може бути передана до несільськогосподарської галузі без перешкод виробництва сільськогосподарської галузі. Обидві галузі виробляють товари для експорту та внутрішнього використання. Розподіл загальної продукції у сільськогосподарську галузь – A та в несільськогосподарську галузь – N, можна виразити загальний обсяг виробництва як:

$$Y = N + A, \quad (1)$$

де

$$N = F(K_N, L_N, A), \quad A = G(K_A, L_A)$$

Обидві галузі використовують працю та капітал. У несільськогосподарській галузі використовуються ресурси сільськогосподарської галузі, тобто загальна продуктивність несільськогосподарської галузі залежить від обсягу виробництва сільськогосподарської продукції. Це формулювання відображає внесок сільського господарства в несільськогосподарську галузь, а саме харчування, сировину, розвиток ефективності виробництва, конкурентоспроможність управління та використання вдосконалених виробничих технологій, оскільки несільськогосподарська галузь конкурує із сільськогосподарською галуззю за ресурси. Оцінити внесок обох галузей у загальне рівняння економіки (1) з певними модифікаціями. Більшість часу в стандартному аналізі включає капітал (K) і робочу силу (L) як фактори виробництва, потім галузеву вихідну функцію або навіть сукупну виробничу функцію, таку як ті, що оцінюють внесок зростання сільського господарства в зростання несільськогосподарської галузі. Оскільки дані для розподілу вхідних даних у кожній галузі не є легкодоступними, для цілей оцінки необхідні зміни до рівняння (1).

Виведені такі рівняння. Якщо маржинальний фактор продуктивності відрізняється в кожній галузі, співвідношення продуктивності маржинального фактора може бути виражено як:

$$\frac{F_K}{G_K} = \frac{F_L}{G_L} = 1 + a \quad (2)$$

Якщо немає ефекту надлишку, то $a = 0$, це означає, що оптимально використовуються виробничі ресурси, щоб максимізувати загальний обсяг національного виробництва. Традиційно вважається, що продуктивність маржинальних факторів нижча в сільськогосподарській галузі, ніж у несільськогосподарській. Причина в тому, що несільськогосподарська галузь працює в більш конкурентному середовищі, ніж сільське господарство. Взагалі несільськогосподарська галузь конкурує з роботою сільськогосподарської галузі, і конкуренція створює інновації, що передбачає це $a \geq 0$. Для того щоб зміни загального обсягу виробництва відбулися, сільськогосподарське та несільськогосподарське виробництво потребує змін:

$$\Delta Y = F_K \Delta K_N + F_L \Delta L_N + F_A \Delta A + G_K \Delta K_A + G_L \Delta L_A \quad (3)$$

Якщо зміна капіталу відбулася за рахунок інвестицій, тобто $\Delta K = I$, де I – загальна сума інвестицій, вищенаведене рівняння стає таким:

$$\Delta Y = F_K \Delta K_N + F_L \Delta L_N + F_A \Delta A + G_K \Delta K_A + G_L \Delta L_A \quad (4)$$

та

$$\Delta K = \Delta(K_N + K_A) = (I_A + I_N)$$

Використовуючи рівняння (2), отримуємо:

$$F_K = (1 + a) G_K$$

та

$$F_L = (1 + a) G_L$$

Повертаючись із замінами до рівняння (4):

$$\Delta Y = (1 + a) G_K I_N + (1 + a) G_L \Delta L_N + F_A \Delta A + G_K I_A + G_L \Delta L_A \quad (5)$$

Згрупувавши члени, отримуємо:

$$\Delta Y = G_K (I_N + I_A) + G_L (\Delta L_N + \Delta L_A) + F_A \Delta A + a (G_K I_A + G_L \Delta L_A) \quad (6)$$

Розділивши рівняння 6 на Y, та враховуючи $G_K I_A + G_L \Delta L_A = \Delta A$ отримаємо таке рівняння:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = G_K \frac{I}{Y} + G_L \frac{L}{Y} + F_A \frac{\Delta A}{Y} + a \frac{\Delta A}{Y}$$

За умови, що сільськогосподарська галузь впливає на виробництво промислових товарів постійною еластичністю ∂ , тоді функція виробництва галузі промисловості матиме вигляд:

$$N = G(K_N, L_N, A) = A^\partial R(K_A, L_A) \quad (8)$$

Диференціювавши рівняння (8), що стосується A, ми матимемо:

$$\frac{\Delta N}{\Delta A} = \partial \frac{N}{A} = F_A$$

$$\frac{\Delta Y}{Y} = G_K \frac{I}{Y} + G_L \frac{L}{Y} + \partial \frac{(Y - A) \Delta A}{A Y} + \frac{\Delta A}{Y} \quad (9)$$

Замінивши F_A у рівнянні,

де

$$\partial \left(\frac{Y - A}{A} \right) = \partial \left(\frac{1 - A/Y}{A} \right)$$

Звідси, рівняння (9) може бути записане так:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = G_K \frac{I}{Y} + G_L \frac{L}{Y} + (\alpha - \partial) \frac{\Delta A}{A} \frac{A}{Y} + \alpha \frac{\Delta A}{Y} \quad (10)$$

∂ визначає міжгалузевий ефект рівномірного поширення сільськогосподарської галузі на несільськогосподарську галузь. Змінюючи параметри в рівнянні (10) та включаючи постійний член, матимемо:

$$Y^r = \beta_0 + \beta_1 \frac{I}{Y} + \beta_2 \frac{L}{Y} + \beta_3 \nabla \frac{A}{Y} + \beta_4 \frac{\nabla A}{A} \quad (11)$$

Усі дані є щорічними. Використовуються дані за період 2005–2016 рр. Рівняння (11) оцінюється за допомогою методу найменших квадратів. Оцінений результат наведено нижче.

$$\frac{\Delta Y}{Y} = 0.2825 + 0.0130 \frac{I}{Q} + 0.4007 \frac{\Delta L}{L} - 0.16901 \frac{\Delta A}{A} \frac{A}{Y} = 1.0349 \frac{\Delta A}{A}$$

	(2,475)	(0,900)	(-1,358)		(1,320)
- 0,1732 DUM08		- 0,2259 SHIF08			

(-2,385) (-4,785)

D.W. = 1.721 Adj. R² = 0.82 Період: 2005-2016 роки

У вищенаведеному рівнянні всі змінні мають очікуваний знак. Змінна SHIF08 дорівнює одиниці для років до 2008 р. та нулю для років після 2008 р., щоб пояснити зміну після світової фінансової кризи. Фіктивна змінна DUM08, яка дорівнює 1 за 2008 р., і 0, в іншому випадку включається для відображення ефекту впливу світової фінансової кризи на сільське господарство України, оскільки довіру до економіки ще не встановлено. Інвестиційна змінна I/Q статистично значуща на рівні 5%, що означає, що інвестиції впливають на економічне зростання сільського господарства. Праця статистично незначна, однак вона має належний знак. Це не дивно, оскільки в Україні в деяких галузях продуктивність праці досить низька. Слід також зазначити, що майже не вкла-

даються кошти в людський капітал і обмежується доступ до професійного навчання. Рівень значимості, пов'язаний зі змінною сільськогосподарського зростання, з необхідним знаком та є статистично значущим, що означає, що сільськогосподарська галузь значно сприяє економічному зростанню у відповідному періоді.

Очікувані результати вказують на те, що міжгалузевий зовнішній ефект є досить значним. Відповідно, зростання приросту сільськогосподарської галузі на 1%, не виділяючи ресурсів із сільського господарства, несільськогосподарська галузь збільшиться на 1,035%. Інший результат, який можна вирахувати з вищезазначеної оцінки, – це диференціал продуктивності, $\alpha \cong 0,764$, що означає, що існує різниця продуктивності між сільськогосподарською галуззю та несільськогосподарською галуззю та несільськогосподарська галузь є більш продуктивною. Таким чином, це підтверджує аргумент, що сільське господарство створить достатній попит для стимулювання індустріалізації. В економіці України основний аргумент полягає у тому, що між сільським господарством та рештою еконо-

міки існують значні виробничі та інституційні зв'язки, а сільськогосподарський ріст та розвиток створюють сильні стимули до попиту та стимулювання пропозиції, що сприятиме розвитку промисловості.

Висновки. Це дослідження емпірично підтримує аргумент економістів, що індустріалізація залежить від поліпшення сільського господарства. Якщо економіка має застійну сільськогосподарську галузь, це не означає і промислового розвитку. З розширенням сільськогосподарської галузі буде розвиватися і промисловість. Таким чином, у випадку національної економіки України успіх розвитку буде залежати від зростання сільськогосподарської галузі, принаймні частково. Емпіричні результати вказують на те, що Україна повинна дотримуватися стратегії економічного зростання сільськогосподарської галузі, спрямованої на розвиток сільського господарства, тому політика повинна бути спрямована на сприяння зростанню сільського господарства, оскільки сільське господарство – це не пасивна, а провідна галузь для економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/agriculture-finance>.
2. Собкевич О.В. Стан підтримки сільського господарства в Україні/ О.В. Собкевич, В.М. Русан, А.Д. Юрченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3. – С. 34.
3. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : [кол. монографія] / І.М. Посохов [та ін.]; Харківський політехнічний ін-т, Нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с.
4. Шахматова Т.А. Тенденції формування та розвитку системи забезпечення соціальної безпеки національної економіки / Т.А. Шахматова // Часопис Хмельницького університету управління та права. – 2014. – № 4(52). – С. 249–257.
5. Шкодін І.В. Сучасні тенденції самоорганізації світової економічної системи / І.В. Шкодін // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 70–77.
6. Adelman, I. (2004). Beyond export-led growth. *World Development*, 12(9):937–949.
7. Mellor, J.W. (2009). *New economies of growth*. Cornell University Press, Ithaca, New York.
8. Mokyr, J. (2006). *Industrialization in the Low Countries*. Yale University Press, New Haven.
9. Field, A.J. (2008). Sectoral Shifts in Antebellum, Massachusetts: A reconsideration. *Exploration Economic History*, 15:146–171.
10. Wright, G. (2009). Cheap Labour and Southern Textiles before 2000, *Journal of Economic History*, 39.
11. Matsuyama, K. (2002). Agricultural productivity, comparative advantage and economic growth, *Journal of Economic Theory*, 58.

Анотація. В работе рассмотрены научно-методические подходы к построению управленческих моделей на основе стратегии экономического развития сельского хозяйства. Предложена модель процесса обеспечения устойчивого экономического развития сельского хозяйства. Обоснована эмпирическая модель, которая адаптирована для оценки последствий роста сельского хозяйства для несельскохозяйственных отраслей и для эмпирической оценки, почему сельскохозяйственная отрасль является ведущей отраслью, давая импульс экономическому росту национальной экономики.

Ключевые слова: развитие, модель, сельскохозяйственная отрасль, стратегия, промышленность.

Summary. The paper considers the scientific and methodical approaches to the management models construction on the basis of the economic development strategy of agriculture. The model of the process of ensuring the sustainable economic development of the agricultural sector is proposed. The empirical model, which is adapted to assess the effects of agricultural growth on non-agricultural sectors, is grounded and for an empirical assessment of why the agricultural sector is a leading industry, giving impetus to the economic growth of the national economy.

Key words: development, model, agricultural sector, strategy, industry.

Хоча Н. В.

*асистент кафедри обліку і аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Khocha N. V.

*Assistant of Accounting and Audit Department
Ivan Franko National University of Lviv*

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

MAIN APPROACHES TO THE SELECTION OF THE FORM OF ACCOUNTING ORGANIZATION FOR A SMALL ENTERPRISE

Анотація. У статті з'ясовано відмінність між поняттями «форма організації обліку» та «форма ведення обліку». Представлено нормативно-правове забезпечення вибору форми організації обліку. Виділено основні підходи до форм організації обліку залежно від суб'єктів його ведення. Розкрито переваги та недоліки ведення обліку на малих підприємствах внутрішніми і зовнішніми суб'єктами. Визначено основні чинники, які впливають на вибір форми організації обліку на малих підприємствах.

Ключові слова: аутсорсинг, внутрішні суб'єкти ведення обліку, зовнішні суб'єкти ведення обліку, мале підприємство, облікова система, форма ведення обліку, форма організації обліку.

Вступ та постановка проблеми. Одним із важливих факторів впливу на ефективність діяльності суб'єкта малого підприємництва (СМП) є облікова система – основа інформаційного забезпечення усіх функцій управління. Створення облікової системи малого підприємства передбачає здійснення низки організаційних процедур, а саме вибір: основних елементів її підсистем (фінансового і управлінського обліку); форми організації обліку; рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; форми ведення обліку; складу фінансової, податкової та управлінської звітності. Правильне проектування облікової системи дає змогу генерувати інформацію відповідно до потреб управління, що забезпечує покращення фінансового стану малого підприємства.

Враховуючи особливості діяльності малого підприємства, першочерговим завданням під час визначення параметрів облікової системи є вибір способу його організації. Відповідно до законодавства, повноваження та відповідальність щодо організації обліку на підприємстві належать його власнику або уповноваженому ним органу, який обирає форму організації обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі зустрічаємо різні погляди щодо вибору форми організації обліку на малому підприємстві. Так, Л.С. Безручук та С.М. Лайчук [1, с. 55], Л.С. Скакун [2, с. 414–415], А.М. Поплюйко [3, с. 339], Н.С. Струк [4, с. 225], урахувавши зарубіжний досвід, обґрунтовують доцільність залучати зовнішніх спеціалістів для ведення обліку на малих, середніх і новостворених підприємствах, тобто використовувати аутсорсингові послуги у сфері бухгалтерського обліку. Т.А. Гоголь розглядає можливість ведення обліку на малих підприємствах як внутрішніми, так і зовнішніми суб'єктами, проте основний акцент робить на вивченні факторів, які визначають доцільність ведення обліку керівником, бухгалтером чи бухгалтерською службою суб'єкта малого підприємництва [5, с. 119–120]. Така фрагментарність вивчення питань щодо вибору форми організації обліку на малому підприємстві спонукає до проведення комплексного дослідження у цій сфері.

Метою даної роботи є виокремлення основних підходів до вибору форми організації обліку на малому підприємстві. Мета досягається через вирішення таких завдань: з'ясування переваг і недоліків ведення обліку на малих підприємствах внутрішніми та зовнішніми суб'єктами; виокремлення критеріїв вибору форми організації обліку відповідно до параметрів діяльності СМП.

Результати дослідження.

Зважаючи на численні дослідження науковців у сфері організації обліку на різних підприємствах, спостерігаємо відсутність однозначного тлумачення поняття «форма організації обліку», ототожнення його з поняттям «форма ведення обліку». Так, З.М. Левченко [6, с. 182–183], Г.І. Ляхович [7, с. 35], М.М. Шигун [8, с. 189], В.В. Кузьома [9, с. 1335] наголошують на відмінності цих понять. Поняття «форма ведення обліку» науковці розглядають як сукупність облікових реєстрів, які пов'язані між собою та призначені для реєстрації та узагальнення інформації про господарську діяльність підприємства. У такому сенсі поняття «форма ведення обліку» ототожнюється з «формою обліку», що визначено п. 5 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову в Україні». Поняття «форма організації обліку» зазначені автори розглядають із позиції вибору суб'єкта, який буде здійснювати облікову роботу на підприємстві. Н.І. Бузак у дослідженні актуальних аспектів організації обліку СМП використовує поняття «форма організації обліку» для характеристики простої, спрощеної і журнальної форм обліку, що можуть використовуватися малими підприємствами [10, с. 6–7]. Тобто науковець ототожнює поняття «форма організації обліку» із «формою обліку».

Ми погоджуємося із розмежуванням згаданих понять і надалі під формою організації обліку розумітимемо сукупність дій та способів організації обліку суб'єктами ведення обліку на малому підприємстві, а під формою ведення обліку – набір взаємопов'язаних облікових реєстрів, що дають змогу систематизувати інформацію про діяльність СМП.

Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996 (далі – ЗУ

№ 996) передбачено наявність різних суб'єктів ведення обліку (рис. 1), що спонукає виділити два основні підходи до вибору форми організації обліку на підприємстві.

Перший підхід передбачає використання форм організації обліку, де облікову роботу виконують працівники підприємства, тобто внутрішні суб'єкти ведення обліку. Другий підхід базується на застосуванні форм організації обліку, що передбачає залучення фахівців бухгалтерського обліку ззовні, тобто зовнішніх суб'єктів ведення обліку.

Розглянемо переваги і недоліки використання форм організації обліку на малих підприємствах на основі запропонованих ЗУ № 996 підходів залежно від суб'єкта ведення обліку.

Відповідно до першого підходу, веденням обліку на малому підприємстві займаються внутрішні суб'єкти: керівник СМП, бухгалтер чи бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером.

Ведення обліку керівником за однією з форм організації облікової роботи може використовуватися саме на малих підприємствах. Незначний обсяг діяльності та середньооблікової кількості працівників, здійснення однотипних господарських операцій, наявність відповідних знань у сферах бухгалтерського обліку та оподаткування дають змогу керівнику малого підприємства самостійно займатися веденням бухгалтерського обліку, оперативно отримувати потрібну інформацію для управління та зменшити витрати на утримання бухгалтера чи бухгалтерської служби на підприємстві. Проте навіть за наявності відповідного кваліфікаційного рівня у сфері бухгалтерського обліку головне завдання керівника, незалежно від розмірів підприємства, – створення умов для розвитку СМП. Це передбачає передусім контроль над поточною діяльністю малого підприємства, пошук нових ринків збуту, налагодження співпраці з новими постачальниками і покупцями продукції, залучення кредитних

ресурсів чи потенційних інвесторів. Також на невеликих за розміром підприємствах керівнику часто доводиться виконувати функції юриста, менеджера з постачання матеріалів чи товарів, вести облік кадрів, тощо. Для здійснення облікової роботи, зважаючи на часті зміни нормативно-правового законодавства з бухгалтерського обліку та оподаткування, у керівника малого підприємства обмежений ресурс часу. Неналежне ведення обліку і невчасне подання звітності призводять до нарахування контролюючими органами штрафних санкцій, що негативно впливає на діяльність малого підприємства та вимагає застосування інших форм організації обліку.

Введення до штату посади бухгалтера чи створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером є формами організації обліку на малих підприємствах, які передбачають залучення внутрішніх суб'єктів ведення обліку. На рішення керівника малого підприємства про прийняття на роботу бухгалтера чи створення бухгалтерської служби впливають такі чинники: вид та обсяг діяльності, організаційна структура підприємства та його системи управління, система обліку та оподаткування, обсяг та рівень узагальнення облікової інформації для прийняття управлінських рішень.

Міжгалузевими нормативами чисельності працівників бухгалтерського обліку, затвердженими Наказом Міністерства праці та соціальної політики від 26.09.03 № 269, запропоновано дві методики розрахунку чисельності бухгалтерських працівників, що можуть бути застосовані і на малих підприємствах [12] (табл. 1).

Порівняння цих методик для визначення чисельності облікових працівників демонструє, що доцільніше використовувати другу методику, оскільки Міжгалузевими нормативами чисельності працівників бухгалтерського обліку розраховано цей показник для підприємств із загальною чисельністю працівників від 10 до 20 тис. осіб та з кількістю структурних підрозділів від 3 до 120, який



Рис. 1. Види суб'єктів ведення бухгалтерського обліку в Україні

Джерело: узагальнено автором на основі [11]

Методи розрахунку нормативної чисельності працівників бухгалтерії

Методи	Показники, передбачені відповідною методикою	Формула для розрахунку
у методиці, в основі якої покладено трудомісткість робіт, що виконують працівники бухгалтерії	Н – норматив чисельності працівників бухгалтерського обліку, чол.; Тз – загальна трудомісткість типового складу робіт за рік, Ф – річний фонд робочого часу одного працівника, год.; К – коефіцієнт, що враховує заплановані невиходи працівників (відпустки, хвороби тощо); Кк.п.з – коефіцієнт, що враховує питому вагу робіт із бухгалтерського обліку та звітності, яка виконується засобами електронного опрацювання документів.	$H = Tz : \Phi * K * K_{к.п.з}$
у методиці, що враховує загальну чисельність працівників підприємства та кількість його структурних підрозділів	Н – норматив чисельності працівників бухгалтерського обліку, чол.; Ч _{пр} – чисельність працівників підприємства, осіб; N _{с.п.} – кількість самостійних структурних підрозділів на підприємстві, од.; К – коефіцієнт регресії лінійного рівняння; x, y – коефіцієнти регресії степеневого рівняння.	$H = K * \chi_{пр} * N_{с.п.}$

Джерело: узагальнено автором на основі [12]

потрібно коригувати на коефіцієнт, що враховує питому вагу робіт із бухгалтерського обліку та звітності, яка виконується засобами електронного опрацювання документів.

Відповідно до розрахунків, наведених в Kartі 12 Листі 1 Міжгалузевих нормативів чисельності працівників бухгалтерського обліку для малих підприємств із середньо-обліковою кількістю працівників 50 осіб і 17 структурними підрозділами, нормативна чисельність працівників бухгалтерії знаходиться в межах трьох осіб. Зауважимо, що на малих підприємствах важко виділити 17 самостійних структурних підрозділів, тому до уваги варто брати визначення чисельності бухгалтерів за функціонування трьох підрозділів. Так, відповідно до запропонованого Міжгалузевими стандартами розрахунку на малих підприємствах із чисельністю працівників в межах 10 осіб доцільно вести облік одному бухгалтеру, із чисельністю від 11 до 30 осіб – потрібно приймати на роботу двох бухгалтерів, а із чисельністю 31–50 осіб варто залучити трьох бухгалтерів, тобто у другому і третьому варіантах варто створювати бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером.

Ведення обліку бухгалтером чи бухгалтерською службою малого підприємства має свої переваги і недоліки. До основних переваг цієї форми організації обліку можна віднести постійну присутність бухгалтера на малому підприємстві, що дає змогу оперативно реагувати на запити керівника щодо необхідної йому інформації та забезпечує більш високий рівень збереження її конфіденційності, надає змогу керівнику СМП постійно контролювати якість виконання своїх обов'язків працівниками бухгалтерської служби, які також зацікавлені в поліпшенні результатів роботи малого підприємства. Бухгалтер, що безпосередньо працює на малому підприємстві, краще знає особливості його господарських процесів, що сприяє оптимізації облікової роботи. Доволі часто бухгалтери малих підприємств займаються не тільки веденням обліку та складанням звітності, а й ведуть кадрову документацію або виконують функції фінансового директора.

До недоліків ведення обліку бухгалтером чи бухгалтерською службою можна віднести витрати на організацію робочого місця бухгалтера, закупівлю ліцензованого програмного забезпечення, оплату консультаційних послуг чи передплату періодичних фахових видань. При-

йом на роботу фахівців із бухгалтерського обліку високої кваліфікації утруднюється відсутністю у керівництва малого підприємства фінансових можливостей забезпечити їм відповідний рівень заробітної плати та здійснювати відрахування у фонди соціального страхування.

Нівелювати недоліки ведення обліку керівником, бухгалтером чи бухгалтерською службою малого підприємства може використання другого підходу, що передбачає залучення зовнішніх суб'єктів ведення обліку, до яких ЗУ № 996 відносить спеціалістів із бухгалтерського обліку – приватних підприємців, централізовані бухгалтерії та аудиторські фірми.

Ведення обліку зовнішніми суб'єктами, так званий бухгалтерський аутсорсинг (від англ. outsourcing (outer-source-using) використання послуг зовнішнього джерела), в Україні зародився у середині 1990-х років, коли аудитори почали проводити не тільки аудиторські перевірки у клієнтів, а й надавати їм супутні послуги, що полягали в організації і веденні обліку на підприємствах.

Використання на договірних засадах послуг аудиторської фірми для супроводження малого підприємства у сфері бухгалтерського обліку дає змогу усунути низку недоліків, що виникають у разі його ведення бухгалтером чи бухгалтерською службою СМП. Передаючи функції ведення обліку спеціалізованій організації, керівник малого підприємства повинен переконатися, що там працюють відповідальні, висококваліфіковані фахівці, які постійно стежать за змінами законодавства у сфері бухгалтерського обліку та оподаткування, оперативно приймають рішення у неврегульованих нормативно-правовими актами ситуаціях. Також перед укладанням цивільно-правового договору потрібно чітко визначити обов'язки та відповідальність кожної зі сторін, обсяг робіт (повний чи частковий аутсорсинг), який повинні виконувати працівники аудиторської фірми, затвердити графік документообігу, визначити право підпису документів, бухгалтерської та податкової звітності, обумовити можливість представляти інтереси малого підприємства у господарському суді чи під час перевірки контролюючими органами.

На особливу увагу заслуговують пункти договору, які передбачають відповідальність аудиторської фірми за неналежне виконання своїх обов'язків, що може бути виявлено у разі застосування контролюючими органами фінансових

санкцій чи накладання на посадових осіб малого підприємства адміністративних штрафів та понесення інших втрат, які спричинили до отримання збитків СМП.

Основною умовою залучення аудиторської фірми для ведення обліку на малому підприємстві є зниження рівня витрат на організацію обліку та отримання якісних послуг, що досягається завдяки спеціалізації зовнішнього суб'єкта саме на цьому виді діяльності.

До недоліків ведення обліку аудиторською фірмою на малому підприємстві можна віднести зростання ймовірності порушення конфіденційності інформації, постійна відсутність виконавця аутсорсингових послуг на підприємстві, що знижує оперативність отримання необхідної інформації керівником СМП та відсутність з його боку контролю над веденням обліку. Існує також ймовірність раптової відмови керівництва малого підприємства від аутсорсингових послуг у разі неналежного виконання аудиторською фірмою своїх обов'язків щодо ведення обліку, або банкрутство аутсорсера, що також може порушити обліковий процес у СМП.

Поряд із можливістю залучення аудиторської фірми ЗУ № 996 передбачено ведення на договірних засадах обліку централізованою бухгалтерією. Така форма організації обліку недоречна на малому підприємстві. Ми погоджуємося з Л.С. Безручук та С.М. Лайчук, що ведення обліку централізованою бухгалтерією відбувається тільки в бюджетних установах, а також поняття «централізована бухгалтерія» може використовуватися для визначення виду структури бухгалтерської служби підприємства [1, с. 57]. Організація і ведення обліку підприємств у сучасних умовах є одним із напрямів діяльності консалтингових фірм, тому ми вважаємо, що частину п. 4 ст. 8 ЗУ № 996 варто викласти в такій редакції: «Ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку консалтинговою або аудиторською фірмою». Відповідно, ведення обліку на малому підприємстві консалтинговою фірмою має аналогічні переваги і недоліки, що й у разі залучення аудиторської фірми для виконання послуг у сфері бухгалтерського обліку.

Становлення і розвиток малого підприємництва в Україні відбувалося завдяки появі нової його форми – фізичних осіб, що зареєстровані як суб'єкти підприєм-

ницької діяльності без створення юридичної особи. Саме залучення фахівців із бухгалтерського обліку – приватних підприємців ЗУ № 996 передбачено як одну з форм організації обліку на підприємстві. Також варто зауважити, що ведення обліку зовнішнім суб'єктом – приватним підприємцем можливе саме на малих і мікропідприємствах із невеликими обсягами діяльності, на яких постійна присутність штатного бухгалтера не обов'язкова.

Переваги і недоліки ведення обліку приватним підприємцем є аналогічними, що й у супроводі аудиторською фірмою малого підприємства. Основним аргументом на користь такої форми організації обліку є якість виконання і вартість бухгалтерських послуг, що досягається завдяки постійному вдосконаленню кваліфікаційного рівня приватного підприємця та нижчій вартості його послуг порівняно з аудиторською фірмою чи веденням обліку бухгалтером малого підприємства.

Висновки. Таким чином, усі визначені в ЗУ № 996 підходи до форми організації обліку можуть бути застосовані саме на малих підприємствах, тому вибір конкретної форми залежить від особливостей діяльності СМП і рівня інформаційних потреб його керівництва. Переваги форм організації обліку, що передбачають його ведення внутрішніми суб'єктами, стають недоліками у разі залучення зовнішніх суб'єктів ведення обліку, і навпаки – недоліки ведення обліку внутрішніми суб'єктами усуваються завдяки використанню послуг зовнішніх суб'єктів ведення обліку.

На нашу думку, до основних чинників, які впливають на вибір форми організації обліку на малих підприємствах, можна віднести:

- форму організаційної структури управління;
- параметри (складові елементи) підсистеми фінансового обліку;
- параметри (складові елементи) підсистеми управлінського обліку;
- систему оподаткування СМП (загальну чи спрощену);
- стадії життєвого циклу малого підприємства.

Перспективою подальших досліджень є врахування зазначених чинників для створення алгоритму вибору форми організації обліку на малому підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Безручук С.Л. Аутсорсинг, лізинг персоналу або послуги з бухгалтерського обліку: критична оцінка термінів / С.Л. Безручук, С.М. Лайчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / Відп. ред. д. е. н, проф. Ф.Ф. Бутинець. – 2008. – Вип. 3(12). – С. 41–60.
2. Скакун Л.С. Бухгалтерський облік на договірних умовах / Л.С. Скакун // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / Відп. ред. д. е. н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – 2008. – Вип. 3(12). – С. 407–418.
3. Поплюйко А.М. Бухгалтерський аутсорсинг: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні / А.М. Поплюйко / Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 335–340 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2011_18_43.
4. Струк Н.С. Бухгалтерський аутсорсинг в обліковій системі ділового партнерства підприємств / Н.С. Струк // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Серія «Облік і фінанси». / Відп. ред. д. е. н., проф. З.В. Герасимчук. – 2011. – Вип. 8(29). – Ч. 4. – С. 221–228.
5. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : [монографія] / Т.А. Гоголь. – Чернігів : Лозовий В.М., 2014. – 384 с.
6. Левченко З.М. Організація обліку на підприємствах малого бізнесу / З.М. Левченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – № 2(7). – Т. 1. – С. 181–185.
7. Ляхович Г.І. Форми введення та організації бухгалтерського обліку в умовах використання інформаційно-комп'ютерних технологій: точки взаємодії / Г.І. Ляхович // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство» / Гол. ред. М.М. Палінчак. – 2015. – Вип. 4. – С. 34–37.
8. Шигун М.М. Моделювання елементів організації бухгалтерського обліку / М.М. Шигун // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 4(50). – С. 188–190.
9. Кузьома В.В. Актуальні аспекти організації обліку та оподаткування суб'єктів малого підприємництва / В.В. Кузьома // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 1334–1337 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/279.pdf>.

10. Бузак Н.І. Актуальні аспекти організації обліку суб'єктів малого підприємництва / Н.І. Бузак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – Вип. 2(26). – С. 3–14.
11. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змін. та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14>.
12. Міжгалузеві нормативи чисельності працівників бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства праці та соціальної політики від 26.09.2003 № 269 (зі змін. та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://law.dt-kt.com/nakaz-ministerstva-pratsi-ta-sotsialn>.

Анотація. В статті в'яяснено различие между понятиями «форма организации учета» и «форма ведения учета». Представлено нормативно-правовое обеспечение выбора формы организации учета. Выделены основные подходы к формам организации учета в зависимости от субъектов его ведения. Раскрыты преимущества и недостатки ведения учета на малых предприятиях внутренними и внешними субъектами. Определены основные факторы, влияющие на выбор формы организации учета на малых предприятиях.

Ключевые слова: аутсорсинг, внутренние субъекты ведения учета, внешние субъекты ведения учета, малое предприятие, учетная система, форма ведения учета, форма организации учета.

Summary. This work clarifies the difference between the concepts of "form of organization of accounting" and "accounting form". It presents legal and regulatory support of the choice of the accounting organization form. The main approaches to the forms of accounting organization are determined depending on the subjects of its management. The advantages and disadvantages of accounting for small enterprises by internal and external entities are revealed. The main factors affecting the choice of the form of accounting organization at small enterprises are determined as well.

Key words: outsourcing, internal entities of accounting, external entities of accounting, small enterprise, accounting system, form of accounting, form of accounting organization.

УДК 336.2:346.12

Ціжма О. А.

*викладач кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Tsizhma O. A.

*Lecturer of the Department of Accounting and Finance
Ivano-Frankivsk Educational Institute of Management
Ternopil National Economic University*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАКСИМИ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ

FINANCIAL SUPPORT FOR THE LABOUR POTENTIAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF REALIZATION OF THE MAXIM OF SOCIAL EQUITY

Анотація. Розкрито теоретичні й емпіричні аспекти наукового дослідження фінансового забезпечення розвитку трудового потенціалу в контексті реалізації заходів забезпечення сталого зростання економіки та реінвестування економічних здобутків для досягнення суспільних пріоритетів. Для забезпечення розвитку трудового потенціалу доцільно активізувати заходи щодо подолання бідності за рівнем доходів і забезпечити доступ населення до послуг незалежно від місця проживання. Визначено доцільність сприяння продуктивній зайнятості і підвищення легальної економічної активності населення в контексті реалізації максими соціальної справедливості.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансування, трудовий потенціал, фінансові ресурси, продуктивна зайнятість, соціальна справедливість.

Вступ та постановка проблеми. Держава має створювати умови для ефективного розвитку підприємництва і трудового потенціалу для досягнення суспільних пріоритетів. Дії Кабінету Міністрів спрямовані на реалізацію програм розвитку, що відповідають розширеному відтворенню. Фахівці Національного інституту стратегічних досліджень визнають, що в сучасній економіці спостерігаються недостатність джерел відновлення купівельної платоспроможності населення і реальне падіння заробіт-

ної плати в усіх секторах економіки, що нівелює реформаторські зусилля, які переважно спрямовані на «незначне пом'якшення макроекономічних диспропорцій та утримання національної економіки від повномасштабного провалу» [2, с. 13–14]. Підвищення відповідальності та довіри між державою і населенням є важливим ресурсом розвитку економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії фінансів і трудових ресурсів закладені в працях

закордонних [2–4] і вітчизняних економістів, серед яких: Л. Кривенко, С. Овчаренко (науково-методичні підходи до розвитку людського капіталу в умовах підвищення конкурентоспроможності країни) [5, с. 23–26]; А. Кузнецов (методичні підходи до здійснення фінансового управління банком на основі використання інструментів системи трудової мотивації персоналу) [6, с. 49–53]; Г. Мамонова, І. Канцур (моделювання пріоритетів фінансового забезпечення соціальної сфери) [7, с. 179–183]; Д. Нехайчук (теоретичні засади взаємодії фінансового забезпечення держави та регіонів) [8]; Р. Чорний, Г. Румянцева (фінансове забезпечення розвитку трудового потенціалу просторових форм суспільства) [9, с. 66–68].

Незважаючи на прийняті цільові соціальні програми [5; 10] і вагомі наукові напрацювання провідних учених-економістів, залишається багато перспективних напрямів досліджень. Аналіз літературних джерел показує, що теоретичні і прикладні питання дослідження трудового потенціалу розроблені недостатньо, зокрема це стосується трудового потенціалу окремого працівника і персоналу організацій.

Метою даної роботи є визначення нових підходів до фінансового забезпечення розвитку трудового потенціалу в системі пріоритетів соціальної політики держави і реалізації максими соціальної справедливості. Оскільки трансформація трудового потенціалу людини відбувається протягом її життя та охоплює три основні періоди (дотрудовий, трудовий і післятрудова), тому фінансування трансформації цього потенціалу має велике економічне та соціальне значення. Побудова ефективних механізмів підвищення якості трудового потенціалу у суспільному секторі є запорукою розвитку соціально-економічної системи.

Результати дослідження.

В Україні здійснюються заходи для забезпечення сталого зростання та підвищення рівня інвестиційної привабливості країни, і саме тому важливим є завдання реінвестувати економічні надбання в якість життя людей. Головною продуктивною силою є людина. Кожен працівник, окремі групи і суспільство у цілому мають у своєму розпорядженні можливість здійснювати та вдосконалювати трудову діяльність, значно підвищувати її ефективність і якість. У даному контексті варто актуалізувати цільову відповідальність між державою, підприємницьким співтовариством і громадянами для досягнення стратегій і завдань суспільного розвитку. Поділяємо точку зору, що так звана «демасштабізація економіки» спрощує отримання економічного контролю над українськими активами з боку більш капіталізованих суб'єктів, що зумовлює недооцінення національної робочої сили [1, с. 7].

Трудові відносини держави і громадян є сукупністю як формальних, так і неформальних відносин, що потребує дослідження взаємозв'язку інституціональної відповідальності і довіри для досягнення розвитку трудового потенціалу. Трудові відносини працівників регулюються Кодексом законів про працю України [11]. Кодекс законів про працю регулює трудові відносини працівників незалежно від форми власності суб'єктів господарювання (установ, підприємств, організацій), виду їх діяльності і галузевої належності, а також осіб, що працюють у фізичних осіб – підприємців.

В економічній теорії [5; 12; 13] особлива увага приділяється відстеженню спільного та відмінностей між поняттями «трудові ресурси» і «робоча сила». Робоча сила – це сукупна здатність фізичних та інтелектуальних властивостей, якими володіє людина й які використовуються для виробництва необхідних життєвих благ.

Реально робоча сила існує в конкретній особистості працівника, є головною продуктивною силою суспільства, а також первинним фактором багатства поряд із природою. Трудові ресурси – це, по-перше, частина населення країни, що володіє необхідним фізичним розвитком, знаннями і практичним досвідом для роботи в економічній системі; по-друге, це частина працездатного населення (чоловіки віком від 16 до 65 років та жінки віком від 16 до 60 років); по-третє, ресурси, які включають зайнятих і потенційних працівників.

Таким чином, викладені положення дають змогу зрозуміти, що поняття «трудові ресурси» дає переважно кількісну оцінку здібностей людини чи населення до праці, а поняття «трудова потенція» показує всебічну їх характеристику, включаючи кількісні й якісні параметри можливостей до трудової діяльності. Отже, трудова потенція – це найбільш повна характеристика всіх здібностей до праці, якими володіє індивід, колектив і суспільство у цілому.

У процесі розвитку ринкової економіки відбувається інтенсифікація подій, і якісні фактори починають переважати над кількісними, тому логічно модернізується трактування поняття «трудова потенція». Існує декілька підходів до визначення самого поняття «трудова потенція», його взаємозв'язку з іншими трудовими й економічними дефініціями. В економічній літературі поняття «трудові ресурси» досліджують як об'єкт управління: сукупність взаємопов'язаних елементів, що характеризують населення, яке має необхідний фізичний розвиток, розумові здібності та знання для роботи в народному господарстві, його формування, розподіл і використання, які знаходяться у взаємодії з матеріальними і фінансовими ресурсами та приводяться в рух і підлягають впливу та упорядкуванню з боку суб'єктів управління різних рівнів [12, с. 480]. К. В. Побережна і В. Ю. Верютіна визначають поняття «трудова потенція» як форму прояву людського фактору на виробництві і найважливіше джерело розвитку інноваційної діяльності, що дає змогу підвищувати конкурентоспроможність як окремих підприємств, так й економіки у цілому [13, с. 53]. Індикатором ділової активності є інновації, які визначають швидкість розвитку перспективних секторів за умов сприятливого інноваційного клімату.

Розвиток трудового потенціалу залежить від якості роботи, продуктивності праці і фінансового забезпечення підготовки кваліфікованих трудових ресурсів. У науково-практичній літературі щодо організації фінансового забезпечення трудового потенціалу [7–9; 14] немає структурованих, інформативно достатніх підходів до питань формування й ефективного управління необхідними фінансовими ресурсами. Вважаємо, що особливості формування системи фінансового забезпечення трудового потенціалу доцільно досліджувати з позиції класифікації у структурно-логічній схемі зовнішніх і внутрішніх фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансування підвищення якості людського капіталу.

Застосовують різноманітні схеми фінансування трудових ресурсів, які визначають сукупність відповідних джерел і методів. В економічній літературі розрізняють «прямі» і «змішані» схеми фінансування [8]. Під «прямою» схемою фінансування розуміють використання одного способу залучення ресурсів з одного джерела, а за «змішаною» схемою фінансування використовують кілька способів залучення ресурсів і, відповідно, з одного або декількох різних джерел.

У теорії фінансів поняття «фінансове забезпечення» розглядають як процес пошуку й акумулювання фінан-

сових ресурсів [7; 14]; процес залучення, розподілу і використання фінансових ресурсів [9]. Ці процеси є взаємозалежними і взаємодоповнюючими на різних етапах циклічного розвитку економіки.

Залежно від програм розвитку визначають стратегію і тактику їх реалізації. Виконання заходів на 2016–2017 рр. з реалізації Стратегії подолання бідності [15] має мати позитивний вплив на подолання бідності за рівнем доходів, а також забезпечить доступ населення до послуг незалежно від місця проживання. Одним з індикаторів подолання бідності є збільшення чисельності осіб (зокрема тих, що мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню), забезпечених роботою за сприяння Державної служби зайнятості. Чисельність осіб, працевлаштованих за сприяння цієї служби протягом першого півріччя 2017 р., збільшилася на 38 тис., або на 10%, порівняно з відповідним періодом 2016 р. та становила 426 тис. осіб; 41% із них були працевлаштовані до надання статусу безробітного.

Ефективність процесу залучення фінансових ресурсів для формування трудового потенціалу залежить від реальності визначення обсягів фінансування, ступеня доступності (вартості) фінансових ресурсів і ризику, пов'язаного з конкретними джерелами та формами фінансування. Ефективність процесів розподілу і використання фінансових ресурсів для формування трудового потенціалу передбачає прийняття рішень щодо досягнення оптимальності та ефективності їх використання.

В економічній теорії виділяють три підходи до дослідження сутності поняття «фінансове забезпечення»: відтворювальний, інституціональний і функціональний. Відтворювальний підхід розглядає фінансове забезпечення щодо поетапності кругообігу фінансових ресурсів. Інституціональний підхід досліджує фінансове забезпечення з урахуванням особливостей розвитку фінансових ринків і фінансових інститутів. Функціональний підхід розглядає фінансове забезпечення з позиції економічних відносин, що виникають між економічними агентами. Поведінка агентів зумовлює характер інституціоналізації відносин між ними в умовах розвитку економічної системи. Д. Клілен і В. Кінг визначають, що система прагне забезпечити збереження й нагромадження інформації для забезпечення підвищення рівня її організованості [16, с. 7].

Підприємництво має стати більш соціально орієнтованим, поєднуючи досягнення прибутку із суспільними пріоритетами. Програми розвитку підприємництва передбачають: по-перше, нове будівництво, реконструкцію, модернізацію і технічне переозброєння підприємств; по-друге, придбання нового бізнесу або нематеріальних активів (ліцензії, патенти), які надалі будуть використані підприємствами для реалізації програм розвитку. Підприємці мають співпрацювати з економічно активним населенням, яке включає сукупність працездатних зайнятих і безробітних громадян, що забезпечують пропозицію робочої сили на ринку праці для товарного виробництва і сфери послуг у певному періоді [17, с. 15].

В організаційно-прикладному аспекті трудовий потенціал не має статичного характеру, а знаходиться у постійному розвитку – динаміці. Формою такого розвитку трудового потенціалу є процес відтворення, який, своєю чергою, є складником процесу суспільного відтворення загалом і потребує відповідного фінансування. Рівень середньомісячних витрат на персонал на одного зайнятого у 2013 р. на великих підприємствах становив 6 141,6 грн. і мікропідприємствах – 2 242,7, а в 2015 р. – відповідно 7 893,7 і 2 520,8 грн. [1, с. 15]. Вимагає зваженого підходу і дослідження відповідність фінансування персоналу для

розвитку трудового потенціалу, підвищення продуктивності праці й ефективності виробництва.

Актуалізується проблематика стимулювання діяльності роботодавців, спрямованої на створення нових робочих місць та працевлаштування безробітних. Для виконання положень Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 21 грудня 2016 р. № 1801-VIII [18] запропоновано розподілити видатки державного бюджету України на 2017 рік у сумі 1 млн. 400 тис. грн. шляхом делегування Міністерством соціальної політики Пенсійному фонду України повноважень на виконання бюджетної програми за КПКВК 2501590 «Компенсація роботодавцю частини фактичних витрат, пов'язаних зі сплатою єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», збільшивши на вказану суму дохідну та видаткову частини бюджету Пенсійного фонду України. Це дасть можливість забезпечити виплату роботодавцям компенсації фактичних витрат, пов'язаних зі сплатою єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, у розмірі 50% суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за кожен особу, працевлаштовану на нове робоче місце відповідно до частини третьої статті 24 Закону України «Про зайнятість населення» від 5 липня 2012 р. № 5067-VI.

Ефективна зайнятість населення потребує реалізації «активних» програм на ринку праці, підвищення кваліфікації безробітних, системного реформування професійного перенавчання і легалізації зайнятості. В умовах складної політико-економічної ситуації у першому кварталі 2017 р. кількість зайнятого населення віком 15–70 років становила 15,9 млн. осіб, а кількість безробітних – 1,8 млн. осіб; рівень безробіття серед економічно активного населення збільшився з 8,5% у першому кварталі 2012 р. до 9,9% у 2016 р. і 10,1% у 2017 р. Окрім того, станом на 17 липня 2017 р., за даними структурних підрозділів соціального захисту населення обласних та Київської міської державних адміністрацій, взято на облік 1 583 759 переселенців, або 1 273 577 сімей із Донбасу і Криму; отримувачам допомоги профінансовано 1 654 700 тис. грн. [19]. Це зумовлює стихійність міграції, кардинальну зміну регіональних ринків праці.

Населення є виробником і споживачем матеріальних благ і послуг. Середній індекс реального падіння заробітної плати впродовж червня 2014 р. по квітень 2016 р. становив майже 14% із піковим значенням у майже 24% у всіх секторах економіки [1, с. 13]. Окрім того, станом на 1 червня 2017 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати становила 2 320,2 млн. грн., із неї 1 250,3 млн. грн. (53,9%) припадало на економічно активні підприємства, тому дедалі більша частина населення переорієнтовується на пасивні джерела отримання доходів для підтримання споживання.

Триває наукова полеміка щодо втрати висококваліфікованих трудових ресурсів країною-донором і наявністю позитивних ефектів в економіці приймаючої країни внаслідок активізації міжнародної міграції [20, с. 87–93]. В Україні перманентність соціального захисту і низька частка безпосередньо заробітної плати у ВВП (у 2015 р. становила менше 30%) посилюють демотивацію легальної економічної активності населення [21–23], зростає трудова міграція за кордон. У розвинутих країнах наявність якісної системи соціального захисту зумовлює ефект «локальної пастки безробіття», який виникає за поглиблення міжнародної трудової міграції. Міжнародна міграція трудових ресурсів зумовлює позитивний зовнішній ефект для світового виробництва, оскільки її наслід-

ком є перерозподіл трудових ресурсів від країн із низьким значенням граничної продуктивності праці до країн із високим рівнем зазначеного показника.

Висновки. Із наведеного вище можна зробити такі висновки щодо ефективності фінансового забезпечення розвитку трудового потенціалу в контексті реалізації максими соціальної справедливості. По-перше, особливості формування системи фінансового забезпечення трудового потенціалу доцільно досліджувати з позиції класифікації у структурно-логічній схемі зовнішніх і внутрішніх фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансування підвищення якості людського капіталу. Для забезпечення ефективності управління фінансовими ресурсами, необхідними для розвитку трудового потенціалу, варто процес фінансування зробити гнучким та адаптивним, тобто він повинен мати зворотний зв'язок для вчасного реагування на будь-які прояви зовнішніх або внутрішніх чинників, спроможних порушити етапність і своєчасність фінансового забезпечення відтворення трудових ресурсів.

По-друге, для розвитку трудового потенціалу доцільно сприяти продуктивній зайнятості і підвищити легальну

економічну активність населення. Це даватиме змогу системі фінансування виробляти коригувальні впливи, необхідні для підтримки досягнутого або досягнення бажаного рівня фінансового забезпечення розвитку трудового потенціалу. Важливо забезпечити високий рівень умов праці, підвищення рівня оплати праці та охорону трудових прав працівників.

По-третє, інституціоналізація відносин держави, підприємництва і громадян визначається взаємною довірою та відповідальністю. Трудовий потенціал більш ширше визначає можливості активного населення, його можна уявити у вигляді багаторівневої динамічної системи, кожен елемент якої чітко й органічно доповнює та розкриває внутрішні резерви людини чи населення загалом, які так необхідні для активної трудової діяльності. На макrorівні для розвитку трудового потенціалу варто здійснювати заходи щодо реформування ринку праці, проведення пенсійної реформи, розвитку соціальних послуг, підвищення якості освітніх послуг, покращення доступу до медичних послуг і забезпечення адресної державної підтримки населення.

Список використаних джерел:

1. Економічна безпека України в умовах гібридної агресії: Аналітична доповідь / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/book_2017/Ekon_bezpeka_1-1.pdf.
2. Marian van Bakel, Jan Pieter van Oudenhoven, Marinel Gerritsen. Expatriate contact with a local host: an intervention to increase social support // Human Resource Development International. – 2016. – 04 Nov. – P. 215–235.
3. Tabitha K.L. Coates. Hearing the voices of Generation Y employees: a hermeneutic phenomenological study // Human Resource Development International. – 2016. – 24 Aug. – P. 37–67.
4. Roy K Smollan. Supporting staff through stressful organizational change // Human Resource Development International. – 2017. – 15 Feb. – P. 282–304.
5. Кривенко Л.В. Концептуальні засади розвитку людського капіталу в умовах підвищення конкурентоспроможності країни / Л.В. Кривенко, С.В. Овчаренко // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 1–2(1). – С. 23–26.
6. Кузнецов А.М. Концептуальні підходи до організації трудової мотивації персоналу банку / А.М. Кузнецов // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2014. – №3/4. – Т. 19. – С. 49–53.
7. Мамонова Г.В. Моделювання пріоритетів фінансового забезпечення соціальної сфери / Г.В. Мамонова, І.Г. Канцур // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 179–183.
8. Нехайчук Д.В. Взаємодія фінансового забезпечення держави та регіонів : [монографія] / Д.В. Нехайчук. – Сімферополь : ДІАЙП, 2014. – 432 с.
9. Чорний Р.С. Фінансове забезпечення розвитку трудового потенціалу просторових форм організації українського суспільства / Р.С. Чорний, Г.І. Румянцева // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 3–4. – С. 66–68.
10. Концепція цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=648-95-%EF>.
11. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII (зі змінами та доповненнями станом на 6 квітня 2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
12. Махначова Н.М. Раціональне використання трудових ресурсів на сільськогосподарському підприємстві: теоретичний аспект / Н.М. Махначова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015 – Вип. 4. – С. 480–481.
13. Побережна К.В. Активізація трудових ресурсів підприємства як запорука його інноваційного розвитку / К.В. Побережна, В.Ю. Верютіна // Вісник НТУ «ХП». – 2015. – № 26(1135). – С. 48–54.
14. Барський Ю.М. Фінансове забезпечення в системі соціально-економічного регулювання регіонів / Ю.М. Барський // Економіка і регіон, ПолтНТУ. – 2011. – № 3(30). – С. 39–43.
15. Про затвердження плану заходів на 2016–2017 роки з реалізації Стратегії подолання бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/573-2016-%D1%80>.
16. Cleland D.I. Systems Analysis and Project Management / D.I. Cleland, W.R. King. – Mcgraw-Hill College, 3 Sub edition, 1983. – 480 p.
17. Бойко О.О. Трудові ресурси підприємства: сутність, структура та їх вплив на діяльність підприємства / О.О. Бойко, А.В. Ксьоншка, Ю.І. Перемишленікова // Recent Studies of Social Sciences. – 2015. – С. 14–19.
18. Про Державний бюджет України на 2017 рік : Закон України від 21 грудня 2016 р. № 1801-VIII (зі змінами та доповненнями станом на 6 червня 2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/1801-19>.
19. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Мойсей В.І. Зовнішні ефекти міжнародної міграції трудових ресурсів / В.І. Мойсей // Технологический аудит и резервы производства. – 2015 – № 2/6(22). – С. 87–93.
21. Про зайнятість населення : Закон України від 5 липня 2012 р. № 5067-VI (зі змінами та доповненнями станом 4 липня 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17/ed20130811>.
22. Протягом шести місяців за допомогою Служби зайнятості роботу знайшли півмільйона українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.msp.gov.ua/news/13616.html>.
23. Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>.

Аннотация. Раскрыты теоретические и эмпирические аспекты научного исследования финансового обеспечения развития трудового потенциала в контексте реализации мероприятий обеспечения постоянного роста экономики и реинвестирования экономических достижений для достижения общественных приоритетов. Для обеспечения развития трудового потенциала целесообразно активизировать мероприятия по преодолению бедности за уровнем доходов и обеспечить доступ населения к услугам независимо от местожительства. Определена целесообразность содействия продуктивной занятости и повышению легальной экономической активности населения в контексте реализации максимы социальной справедливости.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансирование, трудовой потенциал, финансовые ресурсы, продуктивная занятость, социальная справедливость.

Summary. Revealed theoretical and empirical aspects of the research of financial support for the labour potential development in the context of realization of measures for providing sustainable growth of the economy and reinvestment of economic results for achieving social priorities. For the purpose of providing development of labour potential, it is appropriate to activate measures concerning the poverty reduction by income level and provide service access for the population regardless of place of residence. Appropriateness of promoting productive employment and improving the legal economic activity of the population in the context of realization of the maxim of social equity is determined.

Key words: financial support, financing, labour potential, financial resources, productive employment, social equity.

УДК 164.01:330.341.42

Ціщик Р. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету*

Котис Н. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету*

Tsishchuk R. V.

*PhD, Associated Professor of
the chair of audit, revision and analysis
Ternopil National Economic University*

Kotys N. V.

*PhD, Associated Professor of
the chair of Management and Public Administration
Ternopil National Economic University*

ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СЕКТОРУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ: ТОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ТА СТАТИСТИЧНІ ОЦІНКИ

LOGISTIC ASPECTS OF FUNCTIONING THE HOUSEHOLD SECTOR: THEORETICAL SUBSTANTIATION AND STATISTIC ASSESSMENTS

Анотація. У статті визначено сутність та функціональне навантаження сектора домашніх господарств в економічному кругообігу. Проаналізовано основні статистичні показники, які характеризують особливості споживання сектора домашніх господарств. Доведено необхідність розгляду домашніх господарств як учасників логістичних систем. Обґрунтовано можливість та економічну доцільність застосування логістичних підходів у сфері функціонування сектора домашніх господарств.

Ключові слова: сектор домашніх господарств, домашні господарства, логістика, логістична система, споживання, споживчі витрати, матеріальні потоки.

Вступ та постановка проблеми. Соціально-економічні умови сучасності, що характеризуються глобалізацією економіки, становленням і зміцненням ринкових відносин, зростанням товароспоживання та підвищенням вимог споживачів, вимагають глибшого вивчення особливостей функціонування та тенденцій розвитку сектора домашніх домогосподарств. Нині назріла необхідність аналізу логістичних аспектів функціонування домогосподарств і визначення їх місця та ролі у

логістичних системах, адже такі дослідження відкривають нові можливості для забезпечення процвітання сектора домашніх господарств, підвищення рівня життя населення та покращення соціально-економічної ситуації в країні. Вищезазначене зумовлює особливу актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Домогосподарства та окремі аспекти їх життєдіяльності вивчали представники різних течій економічної науки: К. Блюхер,

Г. Госен, Е. Енгель, Дж.М. Кейнс, Ф. Кене, Т. Мальтус, А. Маршал, Д. Рікардо, А. Сміт та ін.

Дана проблематика й дотепер є предметом дослідження багатьох учених, серед яких варто виділити праці Л. Бальцеровича, С. Барсукової, І. Боднар, І. Бочан, В. Жеребіна, Т. Кізими, М. Литвак, Т. Лібанової, В. Мандибури, Н. Манохіної, С. Панчишина, А. Ревенко, А. Романова, М. Савлука, А. Сурінова, С. Тютюнникової, Н. Федірко, К. Чобану.

У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі проблеми логістичного функціонування ринкових суб'єктів розкривали такі науковці, як: Ю. Аванесов, А. Баскин, Х. Гізатулінін, О. Дунаєв, А. Зирянов, О. Зуєва, Л. Ібрагімов, Є. Крикавський, Ф. Крутіков, Ю. Неруш, С. Нікшич, О. Проценко, Н. Ратнер, С. Саркісов, Ч. Сковронек, С. Уваров, Н. Фасоляк, Н. Хвищун, М. Шаригін та багато інших.

Проте досі є вкрай мало наукових публікацій, у яких вивчаються сутність та роль логістики у забезпеченні розвитку сектора домашніх домогосподарств.

Метою даної роботи є визначення сутності та ролі домогосподарств у логістичних системах та обґрунтування необхідності застосування логістичних підходів для стимулювання розвитку сектора домашніх господарств. Розв'язання даної проблеми вимагає чіткого уявлення про об'єкт дослідження, позиціонування його місця та функціонального навантаження у сучасній економічній системі.

Результати дослідження.

Економічна теорія на макроекономічному рівні розглядає три особливо важливі складники економічної системи – сектори, які мають свої цілі та функції та тісно взаємодіють: фірми та корпорації; держава; домашні господарства [1, с. 57]. Між перерахованими секторами економіки відбувається постійний кругообіг ресурсів, продуктів, доходів та видатків.

Сектор домашніх господарств у цих процесах є базовим елементом, адже він є основним учасником на всіх ринках:

на ринку праці – як працедавець; на фінансовому ринку – як учасник операцій із цінними паперами та готівкою; на споживчому ринку – як споживач товарів і послуг; на ресурсному ринку – як власник і продавець ресурсів [2, с. 8].

Таким чином, сектор домашніх господарств не тільки весь час задіяний у цьому кругообігу, а й знаходиться у центрі всіх його потоків. Через виконання своїх традиційних функцій (споживання, заощадження, інвестування тощо) в економічному кругообігу сектором домашніх господарств реалізуються потреби індивідів – членів домогосподарств (рис. 1).

Отже, сектор домашніх господарств в економічному кругообігу займає стратегічно важливе положення та в певному сенсі є економічно незалежним, оскільки у межах своїх грошових доходів домогосподарства можуть купувати найбільш підходящі для задоволення своїх потреб товари та послуги.

Свобода споживчого вибору сектора домашніх господарств зумовлює поведінку всіх суб'єктів ринкових відносин, створює базу для конкуренції, окреслює напрями державної політики та забезпечує розвиток національної економіки.

Зауважимо, що обсяги потоку товарів та послуг від торгівельних підприємств і підприємств, які надають послуги, до домогосподарств досить значні (рис. 2).

Відповідно до офіційних даних Державної служби статистики України, у 2016 р. кінцеві споживчі витрати сектора домашніх господарств становили 15 379 741 млн. грн., тобто майже 65% до ВВП. У 2015 р. фактичне кінцеве споживання сектора домашніх господарств становило 1 553 757 млн. грн., або 78% до валового внутрішнього продукту. На частку сукупних середньомісячних витрат домогосподарства припало 4 952 грн., при цьому з них на частку споживчих витрат – 92% (табл. 1) [3].

Окрім того, що сектор домашніх господарств є споживачем створених суспільством матеріальних благ та послуг, він

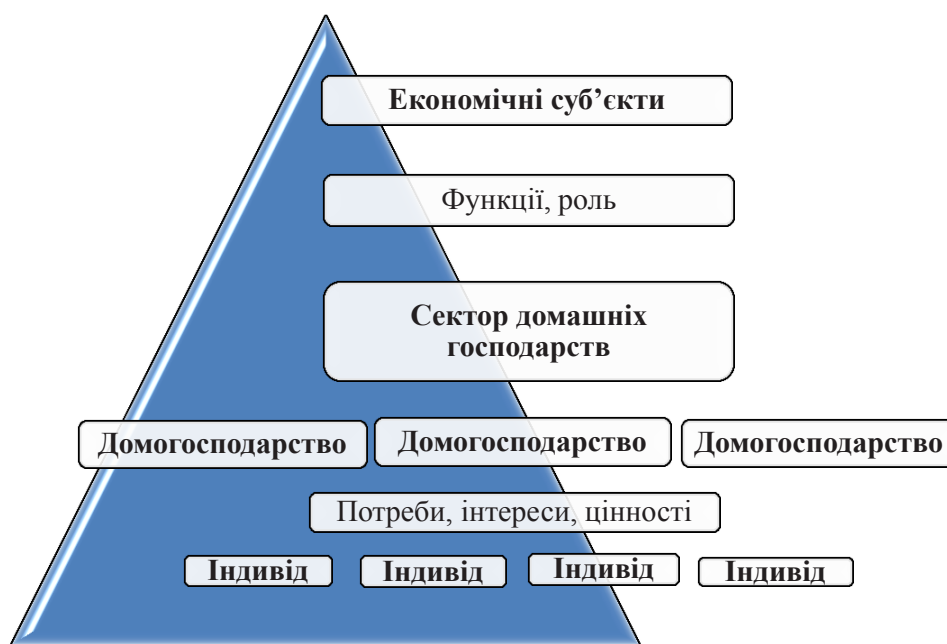


Рис. 1. Реалізація потреб індивіда через функції сектора домашніх домогосподарств

Джерело: сформовано авторами

виступає водночас і виробником продукції та надає послуги. Виробництво домогосподарств буває як товарне, так і натуральне. У першому випадку ціль такої діяльності – продаж або обмін на ринку. У другому – домогосподарства виробляють товари та надають послуги для власного кінцевого споживання і валового нагромадження основного капіталу.

Отже, домогосподарства вирішують самостійно, які товари, в якій кількості та в який період часу купити. Таким чином, формуються вхідні потоки сектора домашніх господарств. Окрім того, домогосподарства обирають, які ресурси (товарні, виробничі, трудові, підприємницькі), в якій кількості та коли надати споживачам – так виникають вихідні потоки сектора.

Із вищезазначеного випливає, що сектор домашніх господарств є важливим суб'єктом логістичної системи, а домогосподарствам як інституційним одиницям цього сектора національної економіки і кінцевим самостійним осередкам суспільства тією чи іншою мірою властиві всі функціональні сфери логістики, насамперед закупівельна, транспортна, інформаційна та ін.

Із вищезазначеного випливає, що сектор домашніх господарств є важливим суб'єктом логістичної системи, а домогосподарствам як інституційним одиницям цього сектора національної економіки і кінцевим самостійним осередкам суспільства тією чи іншою мірою властиві всі функціональні сфери логістики, насамперед закупівельна, транспортна, інформаційна та ін.

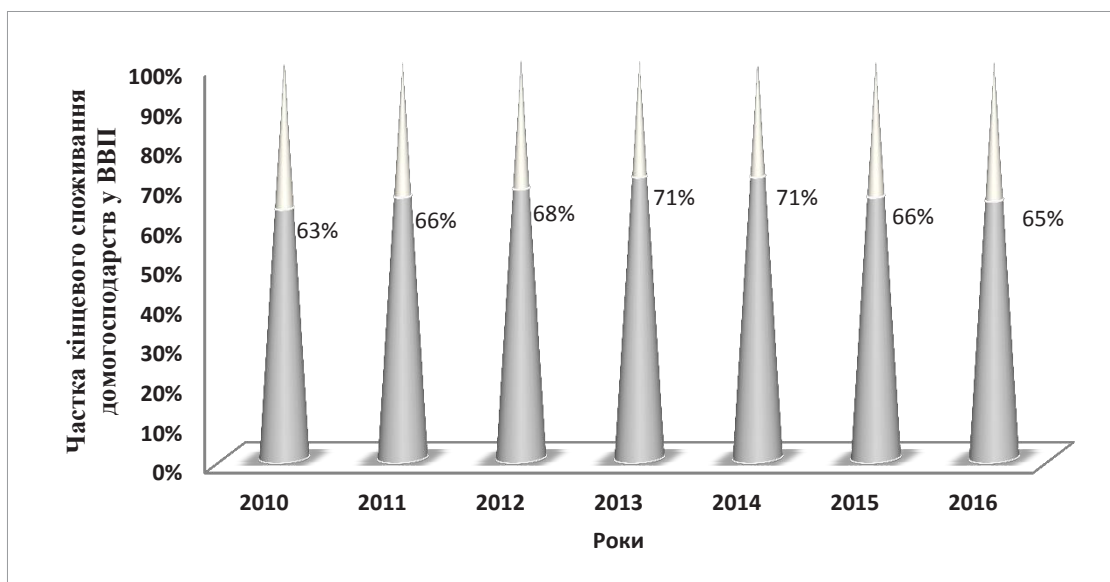


Рис. 2. Кінцеві споживчі витрати сектора домашніх господарств у структурі ВВП у 2010–2016 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

Таблиця 1

Структура сукупних витрат домогосподарств за 2010–2015 рр.

Показник	Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.		3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0
Структура сукупних витрат домогосподарств, %							
Споживчі сукупні витрати		89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9
продукти харчування та безалкогольні напої		51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1
алкогольні напої, тютюнові вироби		3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3
непродовольчі товари та послуги		34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5
у тому числі:							
одяг і взуття		6,0	5,7	6,1	5,9	6,0	5,7
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива		9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла		2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0
охорона здоров'я		3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7
транспорт		3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7
зв'язок		2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4
відпочинок і культура		1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5
освіта		1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1
ресторани і готелі		2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0
різні товари і послуги		2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7
Неспоживчі сукупні витрати		10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1
оплата житла, комунальних продуктів та послуг		7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

Проте слід зауважити, що серед ланок логістичних систем науковці переважно розглядають підприємства – виробників продукції, оптово-посередницькі організації, підприємства – споживачів продукції виробничо-технічного призначення, підприємства роздрібною торгівлі та транспортно-експедиційні підприємства [4, с. 46; 5, с. 109; 6].

У ролі заключних споживачів (покупців), на думку науковців, здебільшого виступають виробничі та роздрібні торговельні підприємства [7, с. 21–22]. Якщо мова йде про продукцію виробничо-технічного призначення, то з таким припущенням можна погодитися, проте щодо руху споживчих товарів або товарів народного вжитку – ні.

Здійснені нами дослідження підтверджують, що кінцевим споживачем товарів у системі постачання варто розглядати сектор домашніх домогосподарств, тому що, як правило, під споживачами і покупцями маються на увазі саме домогосподарства [8, с. 186].

На нашу думку, логістична система повинна враховувати діяльність сектора домашніх господарств, а отже, відображати рух матеріальних та супутніх потоків від виробників до споживачів (домогосподарств), формування товарних і споживчих запасів домогосподарств та включати такі підсистеми: виробництво, оптову торгівлю, торгових посередників, роздрібну торгівлю, домогосподарства (як споживачі та як виробники).

Для підтвердження вищезазначеного нам здається необхідним проаналізувати та охарактеризувати деякі ознаки, які визначають обсяги матеріального та нематеріального споживання сектора домашніх господарств. Пере-

дусім це чисельний та якісний склад домогосподарств, їх місце розташування (проживання сімей), дохід тощо.

Згідно з останніми статистичними даними, кількість домогосподарств України в 2015 р. становила 15 074 тис. (у 2014 р. – 16 076 тис.), із них 67% – міські, а третина – сільські домогосподарства [3]. У 2015 р. домогосподарство в Україні у середньому включало у себе 2,59 особи. Домогосподарства, в які входять чотири і більше осіб, як і в попередні роки, більше характерні для сільської місцевості – 2,7 особи проти 2,5 у містах (табл. 2).

Особливості структури витрат домашніх господарств на кінцеве споживання залежно від кількості їх членів наведено в табл. 3.

Вищенаведені дані дають змогу зробити висновки, що зі збільшенням чисельності складу домогосподарства його витрати на кінцеве споживання зростають. При цьому неспоживчі витрати домогосподарств, у складі яких три, чотири, п'ять і більше осіб, зменшуються.

Вплив на структуру споживання домашніх господарств кількості дітей у їх складі показано в табл. 4.

Наведені статистичні дані свідчать, що зі збільшенням кількості дітей у домогосподарствах витрати на споживчі товари дещо зростають. Водночас у багатодітних сім'ях скорочуються частка витрат на послуги та неспоживчі товари.

Наступна ознака, яка значною мірою впливає на сутність та обсяги споживання домогосподарств, є їх приналежність до міської чи сільської місцевості (табл. 5).

Слід зауважити, що міські та сільські домогосподарства значно різняться між собою за характером, джере-

Таблиця 2

Характеристика складу домогосподарств України

Показник	Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Кількість домогосподарств, тис.		2,59	2,59	2,58	2,58	2,58
Середній розмір домогосподарства, осіб		2,12	2,11	2,11	2,11	2,10	2,11
Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі, %							
одна особа		23,4	23,6	22,4	22,6	22,8	20,3
дві особи		28,3	27,9	30,0	29,1	29,6	32,5
три особи		25,5	25,8	25,0	26,9	25,3	25,9
чотири особи і більше		22,8	22,7	22,6	21,4	22,3	21,3
Частка домогосподарств із дітьми до 18 років (%)		37,9	38,0	38,0	38,0	38,0	38,2
Частка домогосподарств без дітей (%)		62,1	62,0	62,0	62,0	62,0	61,8
Розподіл домогосподарств із дітьми (%) за кількістю дітей у їх складі							
одна дитина		73,6	74,9	75,6	75,4	73,6	75,7
дві дитини		23,4	22,5	21,8	22,4	23,3	21,2
три дитини і більше		3,0	2,6	2,6	2,2	3,1	3,1

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

Таблиця 3

Особливості структури сукупних витрат домогосподарств залежно від їх чисельного складу*

Показник	Усі домогосподарства	У тому числі з кількістю осіб:				
		одна	дві	три	чотири	п'ять і більше
Споживчі сукупні витрати	92,9	93,3	91,5	93,1	94,4	93,6
із них:						
продовольчі товари	56,4	57,7	56,8	55,3	56,0	57,9
непродовольчі товари	22,4	21,0	21,4	22,9	23,4	23,7
послуги	14,1	14,6	13,3	14,9	15,0	12,0
Неспоживчі сукупні витрати	7,1	6,7	8,5	6,9	5,6	6,4

*У середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство в 2015 р., %

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

Таблиця 4

Залежність структури сукупних витрат домашніх господарств із дітьми від кількості дітей у їх складі*

Показник	Усі домогосподарства з дітьми	У тому числі з кількістю дітей:				
		одна	дві	три	чотири	п'ять і більше
Споживчі сукупні витрати	94,1	93,8	95,3	93,2	96,2	93,9
із них:						
продовольчі товари	56,0	55,8	56,5	55,7	59,5	61,7
непродовольчі товари	23,2	23,2	23,9	23,5	26,2	25,2
послуги	14,9	14,8	14,9	14,0	10,5	7,0
Неспоживчі сукупні витрати	5,9	6,2	4,7	6,8	3,8	6,1

*У середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство в 2015 р., %

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

Таблиця 5

Структура сукупних витрат домогосподарств у містах та сільській місцевості*

Показник	Міські домашні господарства	Сільські домашні господарства
Споживчі сукупні витрати	93,9	90,9
із них:		
продовольчі товари	55,2	59,2
непродовольчі товари	21,9	23,7
послуги	16,8	8,0
Неспоживчі сукупні витрати	6,1	9,1

*У середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство в 2015 р., %

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

Таблиця 6

Структура сукупних витрат домогосподарств за децильними (10%-ми) групами залежно від розміру середньодушових еквівалентних загальних доходів*

Показник	Усі домашні господарства	у тому числі за децильними (10%-ми) групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць:									
		перша (нижча)	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята (вища)
Споживчі сукупні витрати	92,9	96,9	97,1	96,2	93,7	95,1	93,7	94,0	92,8	91,2	86,2
із них:											
продовольчі товари	56,4	65,2	63,6	61,8	59,2	60,7	58,2	57,5	55,3	53,5	44,2
непродовольчі товари	22,4	20,7	22,0	22,2	22,8	21,6	22,9	23,1	23,2	22,6	22,9
послуги	14,1	11,0	11,5	12,2	11,7	12,8	12,6	13,4	14,3	15,1	19,1
Неспоживчі сукупні витрати	7,1	3,1	2,9	3,8	6,3	4,9	6,3	6,0	7,2	8,8	13,8

*У середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство в 2015 р., %

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

лами та обсягами споживання товарів та послуг, адже для сільського населення значну роль відіграє підсобне натуральне господарство, а ринкові джерела мають другорядне значення. Як результат, окремі продукти харчування багатьма сільськими домогосподарствами взагалі не купуються.

Врешті, необхідно зупинитися на аналізі впливу рівня доходу домогосподарств на структуру їх витрат та характер споживання (табл. 6).

Значний інтерес викликає аналіз залежності структури витрат домогосподарств від рівня доходів на одного члена сім'ї. Зокрема, дані за децильними (10%-ми) групами домогосподарств дають змогу зробити такі висновки: по-перше, досить значима різниця рівня доходів у різних групах; по-друге, є істотні відмінності у структурі витрат. Чітко прослідковується тенденція до зменшення частки витрат, спрямованої на харчування, та помітне одночасне збільшення частки витрат на непродовольчі товари у більш забезпечених домашніх господарствах.

Висновки. Отже, проведені дослідження показують, що відмінності у соціально-демографічних характеристиках, економічному становищі домогосподарств, суттєва різниця у їх традиціях, укладах, життєвих стандартах, вимагають диференційованого підходу до реалізації соціальних, економічних та інституційних заходів.

Розвиток сектора домашніх господарств безпосередньо пов'язаний із результативністю соціально-економічних перетворень на товарних ринках, що, своєю чергою, значною мірою залежить від посилення державного впливу у забезпеченні і посиленні соціальної спрямованості споживчого ринку. Безумовно, необхідним та важливим є застосування логістичних концепцій стосовно домогосподарств (організація їх товарозабезпечення, розвиток сфери послуг, забезпечення внутрішнього руху отриманих продуктів), яке сприятиме підвищенню ефективності використання торгового і виробничого капіталу та поліпшенню забезпечення сектора домашніх домогосподарств необхідними, доступними та якісними товарами та послугами.

Розглядаючи національний товарний ринок як логістичну систему, яка включає домогосподарства, можна виявити диспропорції, вивчити й оцінити внутрішні резерви для активізації виробничо-торговельної діяльності та соціальної політики з метою покращення функціонування сектора домашніх домогосподарств.

Сучасний стан вітчизняної економіки вимагає залучення інноваційних, більш ефективних і гнучких інструментів управління для забезпечення функціонування та розвитку сектора домашніх домогосподарств. Це зумовлює актуальність подальшого наукового пошуку ефек-

тивного інструментарію управління їх розвитком, адаптованого до сучасних умов, у тому числі до логістичного управління.

Використання логістичних підходів, усіх засобів та інструментів логістики у сфері домогосподарств дасть змогу знайти нові напрями для кардинального підвищення ефективності використання торгового і виробничого капіталу, забезпечити конкурентоспроможність та сталий розвиток усіх учасників логістичних систем, у тому числі й домогосподарств, які, безумовно, слід уважати основною їх ланкою.

Список використаних джерел:

1. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. / К.Р. Макконел, С.Л. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. – К. : ХаГар, 1998. – 785 с.
2. Мельник А., Ціщик Н. Сектор домогосподарств у сучасній економічній системі: теоретичні та емпіричні аспекти / А. Мельник, Н. Ціщик // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 3. – С. 7–21
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Гаджинский А.М. Логистика : [учебник для студентов высших учебных заведений] / А.М. Гаджинский ; 9-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2004. – 408 с.
5. Основы логистики : [учеб. пособ.] / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 200 с.
6. Хвищун Н.В. Теоретичні підходи до класифікації логістичних систем / Н.В. Хвищун // Ефективна економіка. – 2009. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2009_3_54.
7. Современная логистика / Дж. Джонсон [и др.] ; 7-е изд. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 624 с.
8. Зырянов А.В. Инвестирование и размещение торговых предприятий : [учеб. пособ.] / А.В. Зырянов ; 3-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург : Урал. гос. экон. ун-т, 2001. – 203 с.

Аннотация. В статье определены сущность и функциональная нагрузка сектора домашних хозяйств в экономическом обороте. Проанализированы основные статистические показатели, характеризующие особенности потребления сектора домашних хозяйств. Доказана необходимость рассмотрения домашних хозяйств как участников логистических систем. Обоснованы возможность и экономическая целесообразность применения логистических подходов в сфере функционирования сектора домашних хозяйств.

Ключевые слова: сектор домашних хозяйств, домашние хозяйства, логистика, логистическая система, потребление, потребительские расходы, материальные потоки.

Summary. The article defines the essence and functional load of the household sector in the economic cycle. The main statistic indicators which characterize the consumption characteristics of the household sector are analyzed. The necessity of considering households as participants of logistics systems is proved. The possibility and economic expediency of application of logistic approaches in the sphere of functioning the sector of households is substantiated.

Key words: household sector, households, logistics, logistic system, consumption, consumer expenditures, material flows.

Чебан І. В.
*аспірант кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України*
Діброва А. Д.
*доктор економічних наук, професор кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Cheban I. V.
*Post-graduate student of Global Economics Department
National University of life and environmental sciences of Ukraine*
Dibrova A. D.
*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Global Economics Department
National University of life and environmental sciences of Ukraine*

РИНОК БІОЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

THE MARKET OF BIOENERGY IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто необхідність формування і розвитку ринку біоенергії, його місце та значення в системі ринків України. Висвітлено передумови та сучасні тенденції виробництва та використання біоенергії в Україні та за кордоном. Розроблено авторську розширену класифікацію ринків, запропоновано та відображено взаємозв'язки та міжгалузеві відносини ринку біоенергії з іншими ринками України та галузями економіки.

Ключові слова: біоенергія, ринок біоенергії, біопаливо, низьковуглецевий шлях розвитку економіки, суміжні ринки.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток енергетики має вирішальний вплив на стан економіки в державі та рівень життя населення. Метою соціальної держави, якою, відповідно до Конституції, є Україна, має бути забезпечення умов для зростання добробуту громадян. Одним із найважливіших складників добробуту в цивілізованих державах є забезпечення громадян і компаній необхідними енергоресурсами. Запорукою реалізації цієї мети має стати надійне, економічно обґрунтоване й екологічно безпечне задоволення потреб населення й економіки в енергетичних продуктах шляхом упровадження у всі сфери економіки нових енергоощадних технологій і розвиток альтернативних та екологічно чистих джерел енергії, в першу чергу, за рахунок ролі використання біоенергетичних ресурсів відновлювальної енергетики, до яких, у тому числі, належить біомаса.

Актуальність цієї проблеми зумовлює пошук передумов, які б забезпечили формування конкурентоспроможного ринку біоенергії в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теоретико-методологічних аспектів виробництва та споживання біологічних видів палива, дослідження можливості вирішення проблеми реалізації різних напрямів біоенергетики через її всезростаючу актуальність, зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких: Г. Гелетука, Т. Железна, М. Талавіря, О. Макарчук, В. Савчук, В. Месель-Веселяк, С. Кудря, Н. Мхітарян, В.Ф. Резцов, Т. Джохансон, А. Конеченков, В. Гавриш, М. Нілсон, Г. Калетнік, В. Потапенко, А. Прокіп, Т. Райхенбах, В. Дубровін та ін.

Проте, незважаючи на значну кількість публікацій із даної проблематики, кількість дискусійних питань не зменшується, особливо в частині пошуку сировинної бази для виробництва біологічного палива і біоенергії та створення ринкових засад для формування ринку біоенергії в Україні. Сучасність вимагає як найшвидшого переходу до промислового використання біологічних видів палива для

виробництва біоенергії в усіх галузях національного господарства України, що актуалізує наукові дослідження в даній царині науки. Основне завдання цього дослідження буде полягати у розгляді можливостей комерціалізації ринку біоенергії в Україні.

Метою даної роботи є обґрунтування та визначення необхідності формування і розвитку ринку біоенергії в Україні; розроблення авторської розширеної класифікації ринків і виокремлення в ній місця ринку біоенергії в системі ринків країни. Необхідно запропонувати й показати взаємозв'язки та міжгалузеві відносини ринку біоенергії з іншими ринками України та галузями економіки, що дасть змогу проаналізувати стан та динаміку, особливості та схожість ринку біоенергії з іншими суміжними ринками, активно впливати на його розвиток із боку суб'єктів ринкових відносин, а також визначити значення та місце даного ринку в економіці України.

Результати дослідження.

У вступному слові Президента Національної академії наук України академіка НАН України Б.С. Патона до «Національної доповіді про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності» у 2008 р. зазначено: «Початок ХХІ століття характеризується глибокими трансформаціями уявленень суспільної думки про найбільш ефективні та раціональні джерела енергетичних ресурсів. Пошук оптимальної конфігурації можливостей та існуючих економічних, екологічних та соціальних обмежень в енергетичній політиці є складною проблемою і викликом для сучасної цивілізації, що далеко виходить за межі навіть глобальної енергетичної кризи 70-х рр. ХХ століття. Тоді відповідь промислово розвинутих країн була сфокусована на активізації політики енергоефективності та енергозбереження» [1].

Нині у світі відбуваються зміни у підходах до формування енергетичної політики держав: здійснюється перехід від застарілої моделі функціонування енергетичного сектору, в якому домінували великі виробники, викопне

Таблиця 1

Структура виробництва електроенергії з ВДЕ

Вид ВДЕ	Частка у виробництві електроенергії з ВДЕ, %		
	2013	2014	2015
Гідроенергія	91,7	84,6	80,3
Біопаливо	0,6	1,2	1,7
Сонячна енергія	3,6	3,9	5,5
Вітрова енергія	4,1	10,3	12,5
Частка у загальному виробництві електроенергії, %			
Всі ВДЕ	8,1	6	5,6

паливо, неефективні мережі, недосконала конкуренція на ринках природного газу, електроенергії, вугілля, до нової моделі, в якій створюється більш конкурентне середовище, врівнюються можливості для розвитку й мінімізуються домінування одного з видів виробництва енергії або джерел та/або шляхів постачання палива. Разом із цим віддається перевага підвищенню енергоефективності та використанню енергії із відновлюваних та альтернативних джерел та створення на їх основі конкурентних ринків енергії [2].

Приєднання України до нової глобальної кліматичної угоди – Паризької угоди, – яка була підписана Україною 22 квітня 2016 р., а з 14 липня 2016 р. ратифікована Законом України «Про ратифікацію Паризької угоди», демонструє бажання країни підтримувати низьковуглецевий шлях розвитку економіки, де головними завданнями є розвиток відновлювальної енергетики та зменшення використання викопних видів палива [3].

У теперішніх умовах сучасного суспільства важливу роль відіграє ринок біоенергії, який ми розглядаємо як систему відносин між виробниками, постачальниками, фінансовими установами, державою, з одного боку, та покупцями – з іншого, з приводу купівлі-продажу біоенергії (електричної, теплової), виробленої з біопалива (твердого, рідкого, газоподібного), та/або допоміжних послуг, передачі та розподілі, постачанні біоенергії для отримання максимального економічного ефекту всіма суб'єктами відносин.

Згідно зі звітом агентства IRENA, Україна має потенціал для десятикратного збільшення використання відновлюваних джерел енергії (далі – ВДЕ) з 87 петаджоулів (ПДж) у 2009 р. до 870 ПДж загального кінцевого використання ВДЕ у 2030 р. Із них 73% припадає на теплову енергію, 20% – на виробництво електроенергії і 7% – на транспорт. Майже 80% обсягу енергії забезпечуватиме біомаса, включаючи обігрів будівель і промислових підприємств (зокрема, централізоване теплопостачання), виробництво електроенергії та палива [4].

За даними офіційного Енергетичного балансу України за 2015 р., частка ВДЕ у структурі загального виробництва електроенергії становила 5,6%, у тому числі біопалива 1,7% обсягу електроенергії, отриманої з усіх ВДЕ. У структурі виробництва відновлюваних джерел енергії найбільшу питому вагу мало біопаливо – 81,3% (табл. 1) [5].

Однак протягом останніх років спостерігається певний ріст обсягів виробництва електроенергії з біомаси в Україні, головним чином, у режимі комбінованого виробництва з тепловою енергією. З 2012 по 2015 р. цей обсяг збільшився з 18,5 до 134 ГВт*год./рік [6].

Потужність об'єктів енергетики, що виробляють електроенергію з біомаси, протягом 2013–2016 рр. збільшилася в 6,5 рази (з 6 МВт на початку 2013 р. до 39 МВт на кінець 2016 р.).

Після майже дворічного затишшя у секторі біоенергетики введено електростанцію на біомасі потужністю 3,5 МВт (рис. 1). Обсяг виробництва електроенергії з біомаси в 2016 р. порівняно з 2013 р. збільшився у 2,5 рази (рис. 2) [7].

Як бачимо, ринок біоенергії в Україні з кожним роком стає дедалі більш перспективним, а збільшення виробництва та використання енергії з біомаси – одним із пріоритетних напрямів енергетичної політики держави, оскільки може позитивно вплинути на структуру енергетичного балансу країни.

Нині ринок біоенергії слід розглядати як структуровану систему організаційно-економічних, технічних, соціальних елементів, які перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємовідносинах один з одним, створюючи певну цілісність та єдність (рис. 3).

Усвідомлення ринку біоенергії та його функціонування в Україні на ринкових засадах вимагає сфокусування уваги на галузевих ринкових відносинах за допомогою теорії галузевих ринків.

Розділ економічної теорії, що займається аналізом галузевих ринків, у західній економічній літературі має

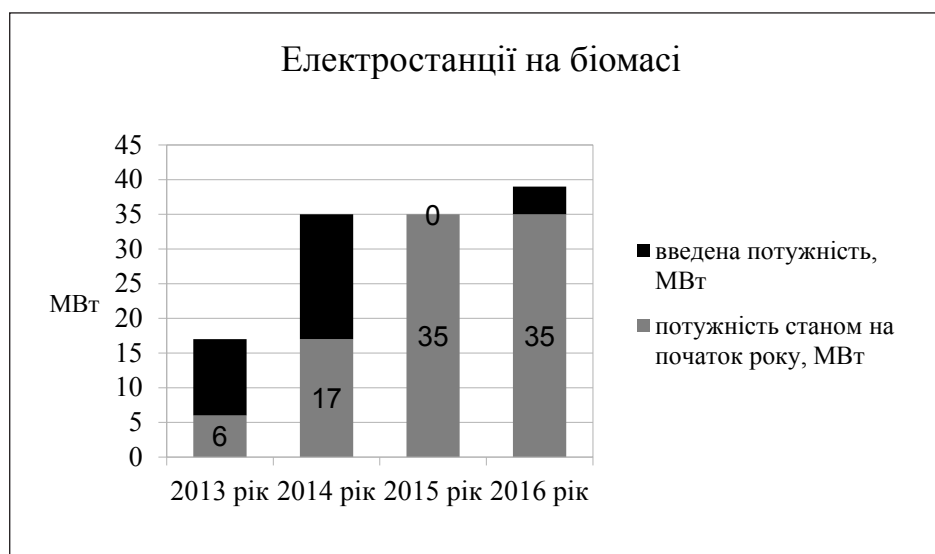


Рис. 1. Потужність виробництва електроенергії з біомаси за період 2013–2016 рр.



Рис. 2. Обсяг виробництва електроенергії з біомаси за період 2013–2016 рр.



Рис. 3. Структура ринку біоенергії в Україні

назву Industrial Economics або Industrial Organization, хоча всі західні економісти однакові щодо невідповідності назви та предмета дослідження [8, с. 5].

Галузеві ринки є агрегованими товарними ринками, причому агрегування здійснюється на основі продукції фірм, що займаються однаковою діяльністю. Галузевий ринок як об'єкт дослідження прийнятий для агрегованого аналізу внутрішнього, світового ринку, процесу інвестування, інноваційних механізмів, входження на ринок і державного регулювання галузі [8, с. 54].

Для визначення взаємозв'язків та міжгалузевих відносин ринку біоенергії з іншими ринками України та галузями економіки визначимо галузі економіки, які сприяють формуванню і функціонуванню ринку біоенергії та його зворотний вплив на них (рис. 4).

На ринку біоенергії суб'єктами господарювання здійснюється господарсько-торговельна діяльність, спрямована на купівлю-продаж біоенергії, біопалива та інші супутні товари. Суб'єктами ринку біоенергії є не лише постачальники і виробники енергії, але й низка інших учасників, які здійснюють функціональне та організаційне забезпечення діяльності ринку.

Насамперед ринок біоенергії має безпосереднє відношення до сільського господарства, адже біомаса є одним з продуктів сільського господарства, і використання різних видів біомаси в енергетичних цілях убагацькує перспективним для України, даючи можливість АПК у цілому та сільському господарству зокрема перетворитися з чистого споживача енергії на її виробника. Крім того, сировинною базою для ринку біоенергії є лісова промисловість, харчова промисловість, рибальство, побутові відходи тощо.

Виділимо агентів (суб'єктів), які мають відношення до виробництва та використання біоенергії:

1. *Держава та її інституціональні органи в особі законодавчих, виконавчих органів різних рівнів*, що мають створити відповідну законодавчу базу, систему стимулів (переваги в тарифоутворенні, в оподаткуванні тощо), сприяти створенню власних чи адаптації запозичених біотехнологій, а також поширенню інформації населенню про наявні технології, обсяги виробництва.

2. *Підприємства – виробники біоенергії* (електричної, теплової енергії з біомаси) – біоелектростанції, котельні, біогазові станції тощо).

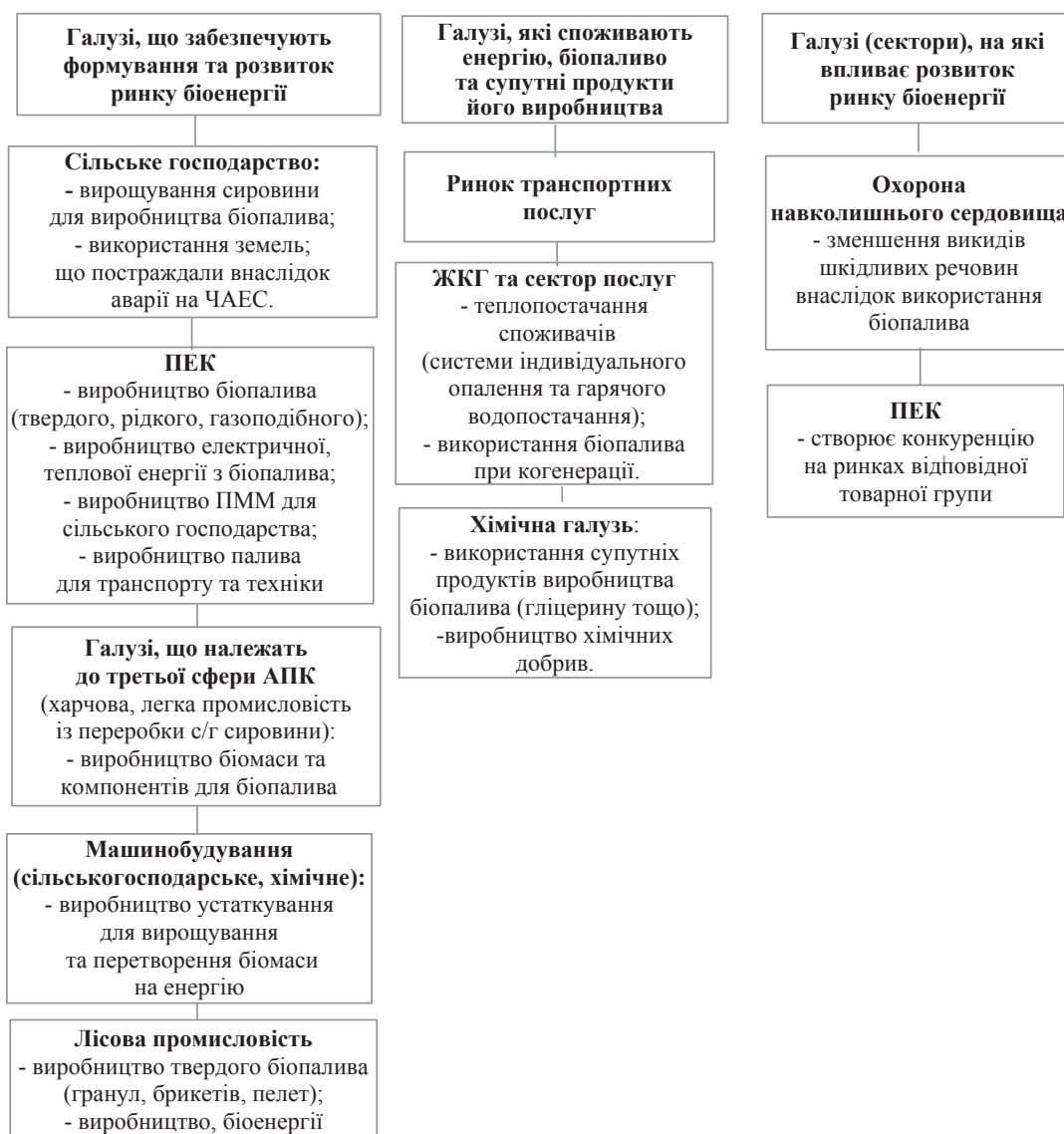


Рис. 4. Зв'язок між галузями виробництва та споживання біоенергії

3. Виробники біосировини (сільськогосподарські виробники, трейдери та ін.).

4. Переробні підприємства або їх об'єднання для виробництва певних видів продукції, переробки певних видів сировини, наприклад підприємства з виробництва пелет, гранул, брикетів із твердого біопалива тощо.

5. Галузі (ринки) пов'язані з виробництвом та споживанням біоенергії (ринок деревини, ринок сільськогосподарської продукції, ринок рибної продукції, ринок легкої та харчової промисловості, лісова промисловість тощо).

6. Організації, які займаються наданням консультативних послуг, розробленням обладнання, обслуговуванням, науково-дослідні та конструкторські установи.

7. Урядові та неурядові організації, професійні об'єднання, які поширюють дані ініціативи, здійснюють різноманітні дослідження, розробляють рекомендації стосовно законодавства та регулювання ринків біоенергії.

8. Споживачі (комунальне господарство, приватні особи, муніципальна теплоенергетика тощо), які споживають біоенергію.

Біоенергія є товаром – вона виробляється, продається і купується. Цей товар має свої специфічні особливості: властивості такого товару, як біоенергія, можуть змінюватися в часі; процеси виробництва та споживання біоенергії збігаються в часі; неможливо створити запаси біоенергії як готового товару; точні обсяги генерації і споживання біоенергії не можна спланувати заздалегідь; властивості такого товару багато в чому залежать не тільки від постачальника, а й від самого споживача.

Деякі з авторів убачають появу нової галузі у виробничій сфері АПК – біоенергетики, що вимагає ретельного розрахунку харчового, кормового і енергетичного балансів у сільському господарстві та сільській місцевості у цілому, тобто вважають ринок біоенергетики як галузь у виробничій сфері АПК [9, с. 4].

На сучасному етапі розвитку суспільства велике значення має створення окремого ринку – ринку біоенергії у структурі ринків України, що матиме свої особливості та механізми впливу на всіх суб'єктів ринкових відносин. Беручи до уваги цей факт, наведемо авторську кла-

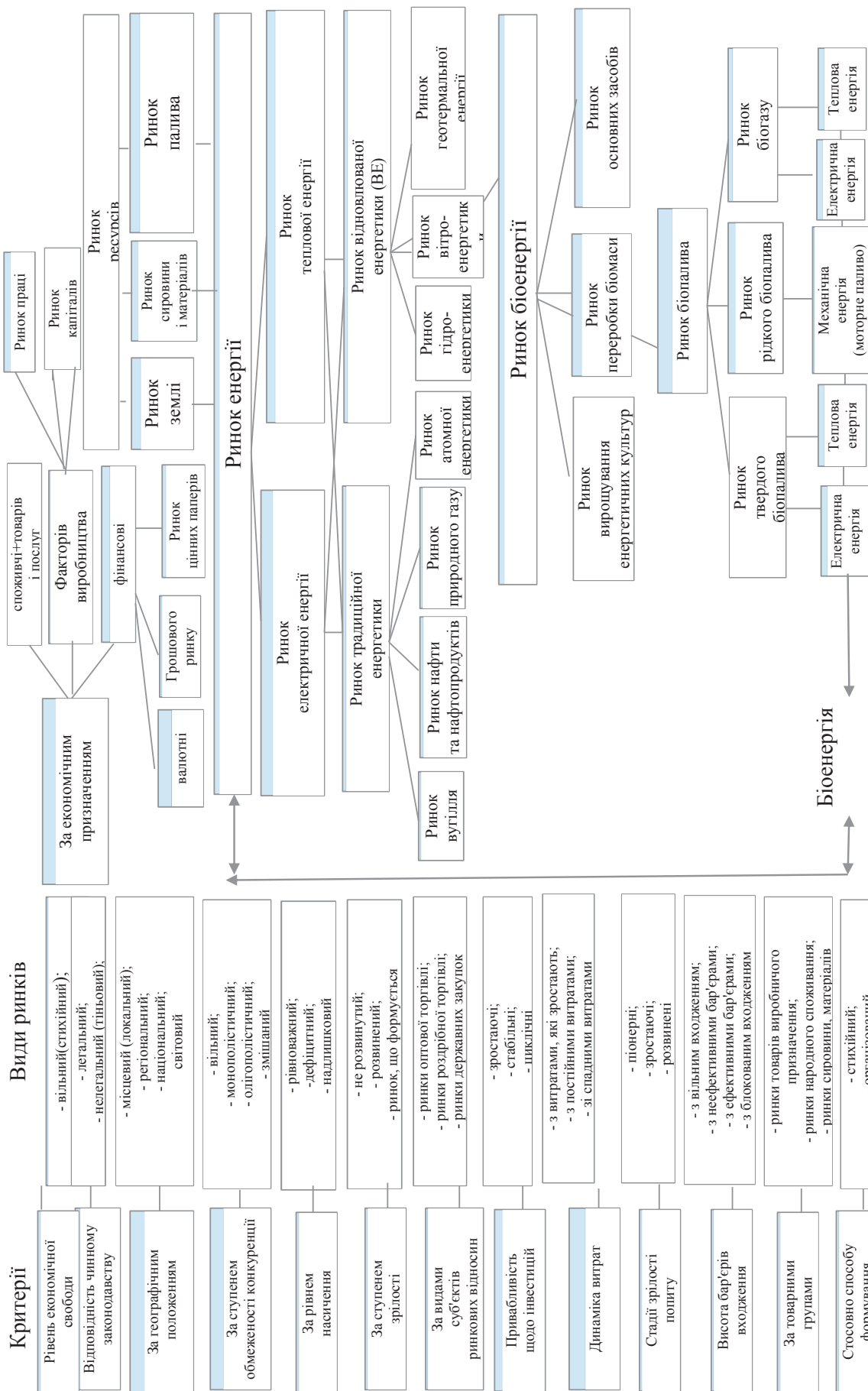


Рис. 5. Розширена класифікація ринків

сифікацію ринків та на основі міжгалузевих зв'язків визначимо структурні елементи ринку біоенергії та його взаємозв'язок з іншими ринками України (рис. 5).

Ринок біоенергії входить до структури ринків електричної та теплової енергії, поповнюючи електроенергетичний комплекс ПЕК України новими потужностями електричної та теплової енергії, що зменшує навантаження на «велику» енергетику. Ринок біоенергії має безпосереднє відношення до таких видів діяльності, як машино- та автомобілебудування, виробництво та збут паливно-мастильних матеріалів, а також інших галузей.

Висновки. Ринок біоенергії – вибір, який має глобальну перспективу для подальшого успішного розвитку цивілізації, що дасть змогу зменшити залежність національної економіки від імпорту енергоносіїв, знизити енергоємність і забезпечити її економічний розвиток.

З огляду на унікальний клімат і природні ресурси України, біомаса має потужні ринкові перспективи для країни з погляду енергетичної безпеки, виробництва біоенергії, а також інтеграції у межах ланцюга постачання біомаси, тому необхідно вже зараз працювати над створенням конкурентного ринку біоенергії та ринку біопалива для досягнення вищезазначених цілей.

Наявність в Україні всіх зазначених ресурсів, створення конкурентного ринкового середовища, модернізації генеруючих потужностей та заміщення сировинної бази альтернативними видами палива, подальші розвідка та видобуток вуглеводнів, у тому числі й нетрадиційних, а також більш ефективне використання потенціалу в галузі відновлюваної енергії сприятимуть поступовому посиленню позиції України в раціональному виробництві енергії та ощадливому її споживанні.

Список використаних джерел:

1. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку : Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С.Ф. Єрмілов, В.М. Геєць, Ю.П. Яценко [та ін.]. – К. : НАЕР, 2009. – 93 с.
2. Проект Енергетичної стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
3. Про ратифікацію Паризької угоди : Закон України від 14.07.2016 № 1469-VIII.
4. Перспективи відновлюваної енергетики в Україні до 2030 (REMAP – 2030) року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://saee.gov.ua/sites/default/files/UKR%20IRENA%20REMAP%20_%202015.pdf.
5. Енергетичний баланс України за 2015 рік. Експрес-випуск Державної служби статистики України №455/0/08.4 вн-16 від 20.12.2016.
6. Українська Асоціація відновлюваної енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uare.com.ua/dinamika-rozvitku-sektoru/324-faktichni-obsyagi-virobnitstva-elektrichnoji-energiji-zenergiji-biomasi-2012-2015.html>.
7. Звіт Держенергоефективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://saee.gov.ua/sites/default/files/Renewable_power_Ukraine_01_01_2017.pdf.
8. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика та напрями регулювання : [монографія] / А.І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
9. Біоенергія в Україні – Розвиток сільських територій та можливості для окремих громад / В.О. Дубровін, В.М. Любарський, А. Гжибек. – К., 2009. – 117 с.

Анотація. В статтю розглянуто необхідність формування і розвитку ринку біоенергії, його місце і значення в системі ринків України. Освітлено передумови і сучасні тенденції виробництва і використання біоенергії в Україні і за кордоном. Показано розроблену автором розширену класифікацію ринків, запропоновано і відображено взаємозв'язки і міжгалузеві відносини ринку біоенергії з іншими ринками України і галузями економіки.

Ключевые слова: біоенергія, ринок біоенергії, біотопливо, низькоуглеродний шлях розвитку економіки, суміжні ринки.

Summary. The article reveals the necessity of formation and development of the market of bioenergy, its place and significance in the Ukrainian market system, the preconditions and modern trends of production and use of bioenergy in Ukraine and abroad. It is shown the developed author's expanded classification of markets, the interrelations and inter-industry relations of the market of bioenergy with other markets of Ukraine and branches of the economy are proposed and reflected.

Key words: bioenergy, market of bioenergy, biofuels, low carbon path of development of economy, adjacent markets.

Чугрій Н. А.

*науковий співробітник сектору інноваційного
провайдингу та інтелектуальної власності
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України*

Chugriy N. A.

*Researcher of the sector of innovation providing and intellectual property
Donetsk state agricultural science station
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine*

РОЯЛТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ROYALTIES AS THE TOOL OF ATTRACTION INVESTMENTS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто основні підходи до визначення поняття «роялті». Проаналізовано досвід європейських країн у сфері використання об'єктів права інтелектуальної власності. Надано оцінку селекційній галузі України, виділено можливий потенціал залучення роялті науковими установами. Наведено динаміку грошових надходжень у вигляді роялті по системі наукових установ НААН України. Вдосконалено методіку контролю збору роялті з боку ліцензіара.

Ключові слова: інтелектуальна власність, сорт рослин, ліцензійний договір, роялті, паушальний платіж.

Вступ та постановка проблеми. Конкурентоспроможність аграрного сектору економіки України нині неможлива без створення реальної основи стимулювання інтелектуальної та інноваційної діяльності в сільському господарстві. Відтворення системи справедливої винагороди авторам нових відкриттів, винаходів і селекційних досягнень, знань і продуктів інтелектуальної праці постає актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інтелектуальних ресурсів завжди були у центрі уваги економічної науки, оскільки успіх діяльності господарюючих суб'єктів усе більше визначається наявністю таких активів. Проблемою визначення економічної суті, класифікації інтелектуальних об'єктів та вивчення проблем контролю роялті займалися видатні українські вчені: І. Луценко, О.В. Захарчук, І.М. Міщенко, О.В. Пічкур, М.М. Гаврилюк, І.А. Микитенко, Т.Т. Різник, В.П. Ситник, М.Ф. Бойко та ін. Серед зарубіжних учених у галузі вивчення проблем інтелектуальної власності Б. Лев, М. Балістер, Е. Дедмен, Е. Дженкінс [1–5; 7; 8].

Метою даної роботи є розгляд особливостей механізму залучення роялті аграрними підприємствами, визначення проблемних аспектів та пошук шляхів їх вирішення.

Результати дослідження.

На нинішньому етапі розвитку аграрної економіки першочергового значення набуває прискорення науково-технічного прогресу, визначальна роль у якому належить інноваційній діяльності, створенню об'єктів інтелектуальної власності та їх реалізації в аграрному виробництві. Це зумовлено тим, що вони здатні створювати їхньому власнику нову вартість. До об'єктів інтелектуальної власності в сільському господарстві належать: сорти рослин, породи тварин, культура клітин рослин і тварин, штами мікроорганізмів, речовина (лікарські засоби для худоби), технології вирощування культур або утримання тварин, організаційно-економічні проекти, моделі, методики, науково-технічна та економічна інформація, проектна документація тощо [1, с. 11]. Створювані або придбані госпо-

дарючими суб'єктами такі нематеріальні об'єкти можна використовувати безпосередньо у власній діяльності або надавати для використання іншим суб'єктам господарювання. Зазвичай право на використання таких активів іншим суб'єктам надається на платній основі. В економічній та правовій літературі (у тому числі нормативній) одним із найпоширеніших термінів для означення таких платежів є термін «роялті».

На думку багатьох учених, у тому числі І. Луценко, О.В. Захарчук, І.М. Міщенко, роялті розглядається як певний вид платежів, що сплачується власнику інтелектуальної власності (власнику сорту) користувачем прав на використання інтелектуальної власності у вигляді відсотків від суми обсягів продажів або від суми прибутку.

Як зазначає О.В. Захарчук, роялті – це інструмент та додаткове джерело фінансування селекційних центрів та установ, за допомогою якого створюються нові високоврожайні сорти рослин. Порівнюючи стан українських та іноземних селекційних центрів, можна побачити колосальну різницю. Наприклад, у компанії Monsanto щорічно на селекцію виділяють 600 млн. дол., у компанії Limagrain бюджет на розроблення нових сортів становить 250 млн. євро. У вітчизняних інститутах такого фінансування ніколи не було, й єдиним способом підтримки селекції є отримання роялті – своєрідної винагороди за використання сортів, виведених селекціонерами наукової установи [4, с. 111].

У світовій практиці роялті (англ. royalties) – це плата за право використання інтелектуальної власності або патенту іншої особи для отримання прибутку, тобто плата за використання сортів рослин. Виходячи з норм податкового законодавства, роялті можна представити як певний вид платежів, які сплачуються власнику інтелектуальної власності (ліцензіару) покупцем прав на використання таких об'єктів (ліцензіатом) протягом дії ліцензійної угоди у вигляді відсотків від суми обсягів продажу чи від суми прибутку. Отже, отримання роялті повинно бути оформлено ліцензійним договором, відповідаючи нормам чинного цивільного законодавства. Часто сорти рослин

продають без використання ліцензійних договорів, що у цілому є однією з перешкод щодо прискорення процесів розповсюдження та залучення у виробництво високопродуктивних сортів сільськогосподарських культур [1, с. 12].

Започатковуючи ефективний механізм роялті, виплата винагороди за право виробництва елітного та репродукційного насіння й садивного матеріалу в повному обсязі дала б змогу селекціонерам та селекційним установам щороку одержувати до 2,5 млрд. грн. О.В. Захарчук зазначає, що нині цей збір становить від 30,0 до 100,0 млн. грн. щорічно, або від 1,2% до 4,0% [4, с. 110].

Законодавством України передбачено, що від загальної суми грошових надходжень у вигляді роялті, які отримує наукова установа, вона виплачує авторську винагороду селекціонерам. Існує протиріччя в тому, що всі надходження у вигляді роялті від використання сортів рослин товаровиробниками повинні виплачуватися тільки авторам сортів, але, з іншого боку, варто зауважити, що саме на базі наукової установи було створено новий гібрид чи інший інтелектуальний продукт за допомогою матеріалів тієї установи, де працює селекціонер.

Схема механізму впровадження у виробництво нового сорту рослин та подальша його комерціалізація з отриманням грошових надходжень у вигляді роялті та паушального платежу представлена на рис. 1.

О.В. Пічкур наголошує на тому, що однією з форм правовідносин, яка застосовується в практиці обміну науково-технічними досягненнями, є ліцензійний договір. В останні роки торгівля ліцензіями набула найбільшого поширення. Захист прав селекціонера має здійснюватися в ринкових умовах через законодавче введення системи збору роялті. За законодавством жодна юридична чи фізична особа не має права без ліцензійної угоди власника об'єкта інтелектуальної власності виробляти для отримання прибутку насіння певного сорту, а селекціонер платить державі в установленому порядку податок від одержаної суми роялті [5, с. 423].

Згідно з чинним законодавством та практикою застосування, передавання права на використання об'єкта інтелектуальної власності оформляється ліцензійним договором. і роялті є найбільш розповсюдженим способом

оплати за цими ліцензійними договорами. Згідно з положеннями Цивільного кодексу України, істотною умовою за ліцензійним договором є визначення платежу. Як правило, під час укладання такого виду договору спрацьовує ринковий механізм: усе залежить від потенціалу, пластичності сорту, яку нішу він займатиме в сільському виробництві, наскільки буде затребуваний, а також наскільки прийнятний для споживача розмір винагороди поставить власник нового сорту рослин.

У результаті дослідження виявлена основна проблема, яка полягає у тому, що українським селекціонерам не вистачає коштів для проведення наукових досліджень. Частково це може бути вирішено ефективним механізмом залучення роялті за використання сортів рослин. Тобто вітчизняні наукові установи будуть мати додаткові грошові надходження, що будуть виступати значним фінансовим джерелом для фінансування досліджень та розробок селекційних досягнень, і це буде значним стимулом для діяльності селекціонерів.

Визначення ставок роялті за використання винаходів та інших об'єктів права інтелектуальної власності є одним із найбільш складних питань укладання договорів про трансфер технологій. У міжнародній практиці застосовують такі підходи до визначення ставок роялті:

- застосування стандартних ставок роялті, узагальнених для певних сфер промисловості;
- визначення ставок роялті як частини прибутку ліцензіата (правило 25%);
- визначення ставок роялті на підставі показників економічної діяльності підприємства;
- визначення ставок роялті на підставі аналізу конкретних угод (порівняльний метод);
- застосування даних судової практики визначення ставок роялті [6; 7].

Розглянемо практику визначення ставок роялті в деяких зарубіжних країнах у сфері використання інтелектуальних продуктів за ліцензійними договорами (табл. 1).

Розмір визначеної винагороди (компенсації) за використання інтелектуальної продукції, як правило, розраховується виходячи із застосовуваної у практиці таких розрахунків бази роялті, за яку може бути прийнято:

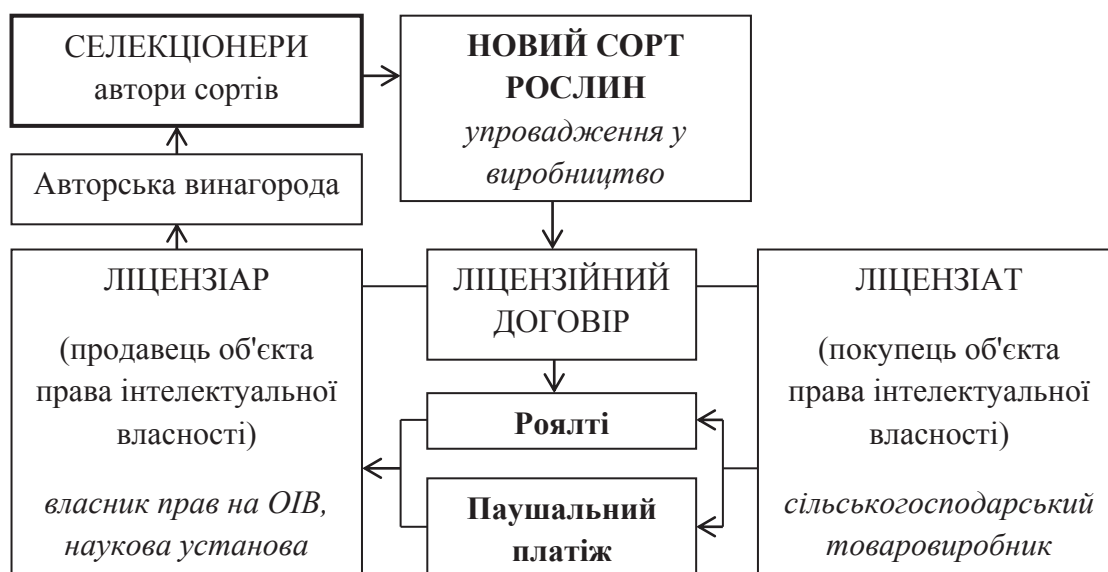


Рис. 1. Механізм упровадження у виробництво нового сорту рослин та його комерціалізація

Джерело: складено автором

Порівняльний аналіз ставок роялті та грошових надходжень від використання селекційних об'єктів інтелектуальної власності

Країна	Вид ліцензійного платежу	База	Ставка роялті	Сплачено роялті, млн. дол.	Отримано роялті, млн. дол.
Австралія	роялті	вартість реалізованого насіння	3,0-7,5%	1688,0	1365,0
Індія	роялті	вартість вирощеного насіння	2,5-10,0%	2438,0	122,0
Китай	роялті паушальний платіж	вартість вирощеного насіння	4,0-11,0%	3104,0	807,0
США	роялті	вартість вирощеного та реалізованого насіння	1,5-15,0%	8965,0	3146,0
Казахстан	роялті паушальний платіж	вартість вирощеного та реалізованого насіння	2,7-9,0%	1798,0	1512,0

Джерело: складено автором на основі [1; 8; 9]

- обсяг доходів, одержаних у результаті продажу продукції за ліцензією;
- прибуток ліцензіата, одержаний унаслідок застосування в практичній діяльності об'єкта ліцензії;
- сума на одиницю виготовленої за ліцензією продукції виходячи з її реальної вартості.

Започатковуючи механізм роялті, слід мати на увазі, що ця проблема має два аспекти: економічний та технічний. Перший полягає в обґрунтуванні розмірів роялті та їх диференціації. Другий аспект проблеми пов'язується з технічними можливостями збору інформації про обсяги використання даного сорту в Україні та за її межами, механізмом сплати таких платежів [2, с. 86].

Роялті як елемент розрахунку розміру винагороди має глибоку економічну сутність, стимулюючи власника права на продукт інтелектуальної праці підтримувати його реалізацію, постійно адаптувати до умов виробництва та ринкової кон'юнктури. Ставка роялті зазвичай є такою, щоб сплати для виробника не були надто відчутні, а власникові права на ліцензований продукт періодично нараховувалася відносно велика сума, тому ставки роялті визначено як стихійно сформований і прийнятий на практиці компроміс між інтересами виробника та винахідника, власника та користувача.

Ставки у вигляді процентних відрахувань від загальної суми виручки від реалізації насіння з використанням об'єктів інтелектуальної власності є найбільш ефективним механізмом вилучення роялті. Такий підхід вигідний як селекціонерам, так і сільськогосподарським виробникам. Для фермерів і сільськогосподарських підприємств подібна форма виконання зобов'язань за домовленостями має вагомий позитивні риси. Відсоткові відрахування від загальної виручки дають змогу позбутися цінової залежності і загальної кон'юнктури ринку. Навіть в умовах різкого падіння цін на продукцію сільського господарства в них буде можливість розрахуватися за зобов'язаннями, адже розмір платежів скорочуватиметься пропорційно зменшенню ціни на ринку [1, с. 12–13].

Як показує досвід Європейського Союзу, в більшості європейських країн фермери, які засівають понад 20 га власним насінням, платять роялті в розмірі 50% від вартості вирощеного або реалізованого насіння. Розмір роялті лежить у певному діапазоні, але кожен власник патенту має право встановлювати його згідно зі своїми уявленнями. По зернових культурах розмір роялті коливається між 8 і 17 євро за 100 кг насіння, по бобових – 8-12 євро за 100 кг насіння, а по картоплі – 4-9 євро за 100 кг посадкового матеріалу. Аналізуючи ставки роялті в наукових установах Національної академії аграрних наук, можна стверджувати, що вони теж формуються дифе-

ренційно, відповідно до культури, репродукції насіння. Наприклад, ставки роялті за ліцензійними договорами на використання озимої пшениці, ячменю ярого Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції такі: 7–9% – супереліта, 5–7% – еліта, 5% – сертифіковане насіння [9].

Нині існує реальна проблема контролю надходження роялті з боку ліцензіара (власника майнових прав) за використання об'єкта інтелектуальної власності у вигляді сортів рослин, винаходів, корисних моделей ліцензіатом. Розглянемо приклад використання сортів рослин за ліцензійним договором. Згідно із цим договором, ліцензіат надає ліцензіару звіт про кількість вирощеного та реалізованого насіння, вказавши суми виручки від реалізації продукції, ставку роялті та суму роялті. Але проконтролювати точність розрахунків та їх правильність із боку ліцензіара неможливо, тому є нагальна потреба у створенні окремої незалежної структури в системі Національної академії аграрних наук України, яка б займалася контролем та збором роялті за використання сортів рослин, оригінаторами яких є мережа наукових установ академії.

Негативним явищем для селекційної галузі є той факт, що відстежити використання насіння для власних потреб в Україні дуже складно і сільськогосподарські товаровиробники, які використовують насіння для власних потреб не платять роялті. Це завдає економічних збитків усім селекціонерам і є упущеною вигодою. В результаті кошти, які могли бути використані і сприяли б формуванню умов для стимулювання створення конкурентоспроможних високоякісних сортів та цивілізованого внутрішнього ринку сільськогосподарських культур, відсутні.

Аналізуючи досвід контролю роялті європейських країн, слід відзначити Німеччину, де для контролю над правильністю виконання договорів селекціонери створили спеціальне некомерційне підприємство із забезпечення чесної торгівлі насінням – STV, до завдань якого належать контроль і забезпечення дотримання ліцензійних договорів, стягування (у тому числі примусове) ліцензійних платежів. У Німеччині, як і в інших розвинених країнах світу, селекція рослин фінансується за рахунок селекційної винагороди – роялті. Цей платіж може бути зібрано на будь-якому етапі циклу виробництва продукції рослинництва, але власники інтелектуальної власності роблять це, як правило, на перших етапах реалізації насіння. Зокрема, у Франції діє асоціація з насінництва Gniss, яка об'єднує близько 90 селекційних компаній та контролює 330 тис. га. У деяких країнах ЄС (наприклад, Чехії, Угорщині, Франції) збором роялті займаються незалежні недержавні переважно неприбуткові організації, створені компаніями-селекціонерами. На утримання таких ком-

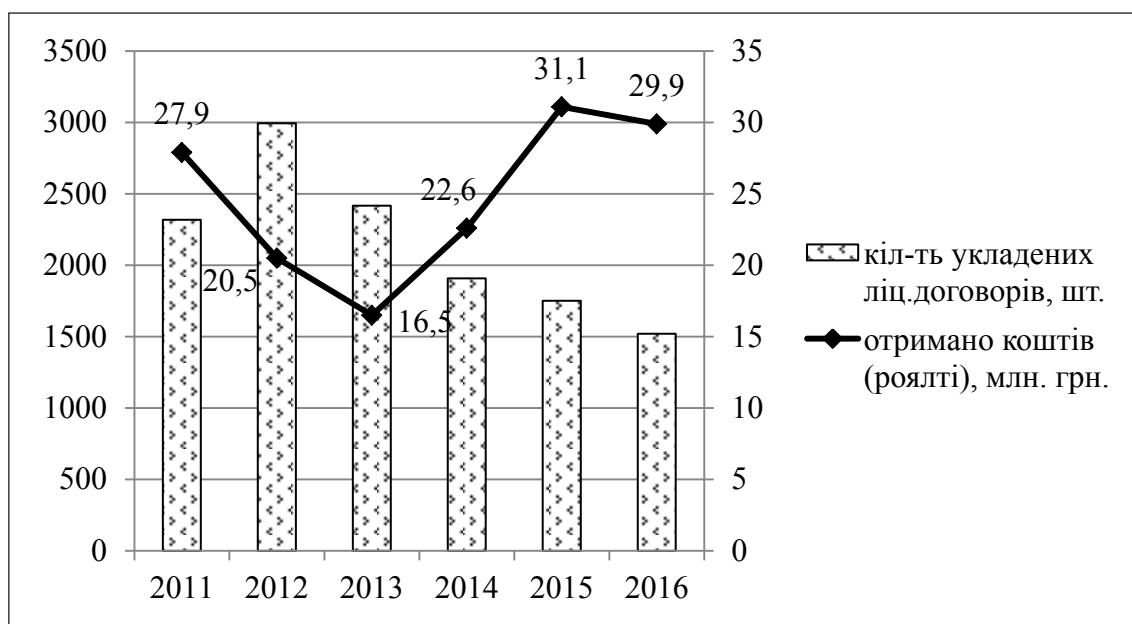


Рис. 2. Результати комерціалізації наукової продукції за 2011–2016 рр. науковими установами НААН України

Джерело: складено автором на основі [8]

паній іде в середньому близько 10% від суми отриманих роялті. Наприклад, у Чехії грошові надходження у вигляді роялті становлять від 11 до 13 млн. євро. У даній країні 1 т насіння коштує 180 євро, і на роялті припадає десь 2 євро з тонни. Як показує досвід ЄС, у більшості європейських країн фермери, які засівають понад 20 га власним насінням, платять роялті в розмірі 50%. В Україні збором роялті займаються безпосередньо селекціонери, що значно ускладнює це завдання [4, с. 111].

Для ліцензіара одержання платежів типу роялті вигідне у разі успішного освоєння процесу виготовлення та реалізації товарної продукції ліцензіатом, але у разі зриву процесу виробництва продукції за ліцензією, різкого погіршення кон'юнктури ринку ліцензіар ризикує одержати роялті значно менші від розрахованих під час укладення ліцензійного договору або взагалі не одержати ніяких платежів.

Практичне значення для розуміння усєї картини стосовно грошових надходжень у вигляді роялті та кількості укладених ліцензійних угод науковими установами Національної академії аграрних наук України набувають дані, наведені на рис. 2.

Необхідна умова досягнення високих результатів у селекційній діяльності – інвестування значних коштів у науково-технічні розробки і матеріальну базу селекційних установ.

На нашу думку, чіткий та прозорий підхід до сплати роялті суттєво міг би змінити відносини між селекціонерами та виробниками насіння для забезпечення справедливих фінансових розрахунків, надав би новий кардинальний поштовх для розвитку селекції. Але необхідно на першому етапі облік сортових посівів у господарствах усіх форм господарювання вести через систему обов'язкової звітності Державної служби статистики України, яку необхідно збирати щороку після закінчення посівної кампанії.

Висновки. Таким чином, механізм збору роялті – це не тільки справедлива винагорода авторам селекційних досягнень за довголітню та плідну працю, а й новий інструмент залучення в селекційну сферу грошових інвестицій, що також буде основою для стимулювання впровадження в сільське господарство кращих селекційних досягнень світової науки. У результаті дослідження доведено, що для ефективного механізму вилучення роялті від користувачів сортів рослин необхідна тісна взаємодія вчених-селекціонерів і сільськогосподарських товаровиробників. При цьому особлива роль для реалізації впровадження механізму роялті відводиться державі, яка через певне відомство у сфері регулювання агропромислового комплексу країни визначає політику щодо розвитку та продуктивності сільськогосподарських культур.

Список використаних джерел:

1. Луценко І. Роялті для селекціонерів / І. Луценко // Агробізнес сьогодні. – 2013. – № 5(252). – С. 11–16.
2. Захарчук О.В. Оцінка вартості сорту рослин як об'єкта інтелектуальної власності / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 86–93.
3. Міщенко І.М. Роялті у системі стимулювання інноваційної діяльності наукових установ / І.М. Міщенко // Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С. 77–82.
4. Захарчук О.В. Насіння і садивний матеріал як інтелектуальний товар в Україні / О.В. Захарчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(2). – С. 106–116.
5. Пічкур О.В. Правова охорона селекційних досягнень у рослинництві: [монографія] / О.В. Пічкур. – К.: Ін Юре, 2006. – 697 с.
6. Методика оцінки вартості сорту як об'єкта інтелектуальної власності, розміру сплати роялті та винагороди авторам сорту (концептуальні положення) / М.М. Гаврилюк [та ін.]. – К.: ІАЕ, 2002. – 32 с.

7. Методичні рекомендації щодо трансформації наукової продукції в об'єкти права інтелектуальної власності та їх капіталізація / В.П. Ситник, М.Ф. Бойко, А.Ф. Гойчук [та ін.]. – К. : ІАЕ, 2006. – 69 с.
8. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук за 2016 рік / А.С. Зарішняк, А.П. Минка, В.В. Кузьмінський. – К. : Аграрна наука, 2017. – 548 с.
9. Інформаційний звіт про діяльність Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції НААН України за 2016 рік / О.О. Вінюков, О.Б. Бондарева, С.М. Удовиченко. – Д., 2016. – 71 с.

Анотація. В статті розглянуті основні підходи до визначення поняття «роялті». Проаналізовано досвід європейських країн у сфері використання об'єктів права інтелектуальної власності. Дана оцінка селекційної галузі України, виділено можливий потенціал привлечення роялті науковими установами. Приведено динаміку грошових надходжень у вигляді роялті по системі наукових установ НААН України. Удосконалено методику контролю збору роялті з боку ліцензиара.

Ключові слова: інтелектуальна власність, сорт рослин, ліцензійний договір, роялті, паушальний платіж.

Summary. The article deals with the main approaches to the definition of the concept of "royalty". The experience of European countries in the field of the use of intellectual property rights objects is analyzed. The estimation of the breeding industry of Ukraine is given, indicators of the attraction of royalties are given and the potential attraction of such funds by the scientific institutions is highlighted. The dynamics of cash receipts in the form of royalties in the system of scientific institutions of the National Academy of Sciences of Ukraine is presented. The method of monitoring the collection of royalties by the licensor has been improved.

Key words: intellectual property, plant variety, license agreement, royalty, lump payment.

УДК: 368

Шолойко А. С.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Sholoiko A. S.

*PhD (economics), Senior Research Fellow,
Associate Professor of the department of insurance, banking and risk-management
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНФРАСТРУКТУРИ СТРАХОВОГО РИНКУ

ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF INSURANCE MARKET INFRASTRUCTURE

Анотація. У статті розкрито сутнісні характеристики інфраструктури страхового ринку. Інфраструктуру страхового ринку можна охарактеризувати за складниками спеціалізованої інфраструктури, за функціональними складниками інфраструктури та за підсистемами інфраструктури. Виокремлено вузькі та широкі визначення інфраструктури страхового ринку і запропоновано ознаки класифікації елементів інфраструктури страхового ринку: за рівнем висвітлення інформації; за рівнем законодавчого врегулювання діяльності; за веденням державного реєстру або переліку; для забезпечення безпосередніх видів діяльності страховика.

Ключові слова: інфраструктура, ринкова інфраструктура, страховий ринок, елементи інфраструктури страхового ринку.

Вступ та постановка проблеми. Прийняття в Україні Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [1], в якій особлива увага приділяється питанням розвитку інфраструктури, свідчить про те, що одним із визначальних чинників належного функціонування будь-якого сектору національної економіки є саме розвиненість інфраструктури. Не є винятком такий складник фінансового сектору, як страховий ринок, однак при цьому передусім потребує визначення сутнісної характеристики інфраструктури страхового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Страховий ринок у частині торгівлі страховими капіталами належить

до фінансового ринку [2, с. 106]. Окремі аспекти інфраструктури різних складників фінансового ринку охарактеризовано в працях В.В. Вірченка [3], В.Ю. Железняк [4], О.В. Копилової [5], В.І. Кравця [6], Р. Лі [7], Н.А. Телічко [8], І.О. Школьника [9]. Особлива увага в роботах указаних авторів приділена інфраструктурі фондового ринку. Так, ще в 1998 р. було створено Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ), яке здійснює організаційне, технічне та ресурсне забезпечення реалізації повноважень Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [10]. Ґрунтовне комплексне дослідження інфраструктури фінансового ринку здійснив

І.І. Рекуненко, однак страховий ринок не є повною мірою складником фінансового ринку [11, с. 37–38], а отже, поза увагою залишилася інфраструктура страхового ринку. Це не є упущенням, оскільки страховий ринок є самостійним складником фінансової системи [12, с. 20]. Разом із тим будь-який ринок, включаючи страховий, має свою обслуговуючу інфраструктуру. Проте нині існують лише фрагментарні дослідження інфраструктури страхового ринку, результати яких представлено в працях Є.С. Алексіної [13], О.В. Васильєва [14], О.С. Журавки [15], О.М. Залєтова [16], Т.Б. Єрмолаєва [17], Р.В. Пікус [18], К.Є. Турбіної [19] та ін. передусім існує необхідність у визначенні сутнісних характеристик інфраструктури страхового ринку.

Метою даної роботи є розкриття сутнісної характеристики інфраструктури страхового ринку.

Результати дослідження.

Вчені, які досліджували генезис інфраструктури, зазначають, що саме П. Розенштейн-Родан [20] увів даний термін в економічну літературу в середині 50-х років ХХ ст. [21, с. 93; 22, с. 181]. «Сам термін «інфраструктура» – це два латинські слова: *infra* (перекладається «нижче») і *structura* (переклад – «будова або розташування») ... Вона покликана створювати всі ... умови, які необхідні для нормального функціонування діяльності об'єкта (наприклад, країни, виробництва, товарообігу, трудових ресурсів, туризму, ринку і так далі)» [23].

У словнику української мови зазначається, що інфраструктура – це «сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують як виробничу, так і невиробничу сфери економіки» [24]. Дещо розширює дане визначення О.В. Васильєв, представляючи як «сукупність галузей і підгалузей національної економіки, а також видів діяльності, що надають послуги матеріальному виробництву, забезпечують економічний обіг, надають послуги населенню, створюють умови для охорони і відтворення природного навколишнього середовища» [14, с. 205].

У зарубіжних джерелах зазначається, що «низка активів, послуг, організацій та галузей промисловості зазвичай визначається як інфраструктура» [7, с. 11]. Дуже близьким до цього визначення, але ширшим, є таке: «Інфраструктура – це сукупність елементів, що забезпечують безперебійне функціонування взаємозв'язків об'єктів і суб'єктів певної відносно самостійної системи й оптимізують їх взаємодію» [25]. Ключовими словами в даній дефініції виступають «безперебійне функціонування» й «оптимізація взаємодії», яка допомагає знизити не лише матеріальні витрати, а й витрати часу, сприяючи більш оперативній взаємодії. Саме це вказує на значення та об'єктивну необхідність інфраструктури. І можна погодитися з авторами, які зазначають, що «... у сучасних умовах значення невиробничих галузей уже не можна зводити до виконання ними деяких допоміжних функцій, як, наприклад, «обслуговування». У розвинених країнах «третинний сектор» (сфера послуг у всій її багатоманітності) перетворюється у провідну сферу зайнятості» [25].

Якщо розглянути інфраструктуру на рівні економічної системи, то «інфраструктура – це основа, підґрунтя, фундамент економічної системи та її підсистем, її внутрішня будова, що забезпечує цілісність. Завдяки інфраструктурі здійснюється рух потоків товарів і послуг від продавця до покупця» [26, с. 200].

Слід зазначити, що кожному типу економічної системи притаманна своя інфраструктура. Так, для командної економіки характерна планова інфраструктура, а для ринкової економіки – ринкова. Відповідно, інколи поняття «ринкова інфраструктура» вживається у широкому розумінні як інфраструктура ринкової економіки [22, с. 181],

а інколи зустрічається у тому ж розумінні, що й «інфраструктура ринку». В.Д. Базилевич визначає інфраструктуру ринку як «комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку» [26, с. 200].

І.І. Рекуненко під інфраструктурою ринку має на увазі «...сукупність елементів (інститутів, установ, організацій, технологій, норм, систем), що забезпечують, регулюють та створюють умови для нормального, безперебійного, багаторівневого функціонування ринку як особливої економічної системи, а також взаємодії його суб'єктів на основі купівлі-продажу товарів» [11, с. 22–23].

Якщо дане більш загальне визначення інфраструктури ринку конкретизувати до інфраструктури страхового ринку та дещо доповнити, то одержимо таку дефініцію: сукупність видів діяльності та «елементів (інститутів, установ, організацій, технологій, норм, систем), що забезпечують, регулюють та створюють умови для нормального, безперебійного, багаторівневого функціонування» [11, с. 22–23] страхового ринку, а також взаємодії його суб'єктів на основі купівлі-продажу страхових послуг.

К.Є. Турбіна визначає інфраструктуру страхового ринку як «...систему відносин і взаємодій між професійними учасниками страхового ринку і фахівцями інших видів діяльності і структуру таких видів діяльності, яка сприяє ефективному функціонуванню страхування й якісному наданню страхових (перестрахових) послуг» [19, с. 173]. Тобто дане визначення розкриває зміст інфраструктури страхового ринку через види діяльності і відносини між основними та інфраструктурними учасниками, серед яких вона зазначила лише аварійних комісарів, сюрвейєрів, диспашерів, актуаріїв і страхових аудиторів. Однак дані елементи інфраструктури – це лише окремі непрямі страхові та нестрахові посередники.

У виданні за редакцією Р.В. Пікуса «інфраструктура страхового ринку – це система прямих і непрямих посередників, які прямо чи опосередковано функціонують на страховому ринку для обслуговування інтересів продавців і покупців страхових послуг (тобто страховиків і страхувальників)» [18, с. 109].

Широке визначення надає Г.Б. Єрмолаєв, який під інфраструктурою страхового ринку розуміє систему інститутів «...сприяння створенню, купівлі-продажу і споживання страхових послуг і відповідних цим інститутам різних регулюючих механізмів, що забезпечують економічно вигідні умови для ефективної взаємодії між страхувальниками і страховиками на страховому ринку. Взаємодія суб'єктів страхової справи є необхідною умовою для функціонування страхової галузі» [17, с. 134–135]. І в цьому визначенні інфраструктура – це вже система інститутів. Проте було з'ясовано, що інфраструктура включає не тільки інститути, а й установи, галузі тощо. Таким чином, визначення інфраструктури страхового ринку через сукупність елементів є більш доцільним, оскільки охоплює всі її складники.

А до ключових сутнісних характеристик інфраструктури страхового ринку, що наводяться у більш широких визначеннях, слід віднести таке:

- є необхідною умовою розвитку та безперервного функціонування страхового ринку;
- забезпечує процес створення, купівлі-продажу і споживання страхових послуг;
- сприяє координації взаємодії учасників страхового ринку;
- призводить до зниження витрат кожного окремого учасника страхового ринку, включаючи витрати часу.

Разом із тим є й вузькі підходи до трактування змісту інфраструктури страхового ринку, що базуються на перера-

хуванні окремих професійних учасників. Так, у Словнику страхових термінів зазначається, що інфраструктура страхового ринку – це аварійні комісари, актуарії, аудитори, консультанти, сюрвейери та ін. [27]. Аналогічно визначають Ю.О. Сплетухова та С.Ф. Дюжиков, підкреслюючи, що «інфраструктуру страхового ринку становлять страхові посередники, перестраховувальники, аварійні комісари, аджастер і сюрвейери» [28, с. 44]. Але вказаних суб'єктів відносять до страхових і нестрахових посередників, а відповідно, вищенаведені визначення розкривають лише посередницьку інфраструктуру страхового ринку.

О.С. Журавка відносить до інфраструктурних суб'єктів страхового ринку страхових (прямих та непрямих) і нестрахових посередників, об'єднання страховиків [15, с. 8] і суперечить собі ж, зазначаючи ширше, що «слід виділяти посередницьку, ділову й інституційну інфраструктуру страхового ринку» [15, с. 39]. Однак І.О. Школьник досить ґрунтовно розкрив види інфраструктури фінансового ринку в межах функціональних складників інфраструктури, що також може бути застосовано для характеристики інфраструктури страхового ринку:

- 1) операційний функціональний складник:
 - а) технічна інфраструктура;
 - б) торговельна інфраструктура;
 - в) посередницька інфраструктура;
 - г) реєстраційна інфраструктура;
- 2) інформаційний функціональний складник:
 - а) технічна інфраструктура;
 - б) об'єктивна інфраструктура;
 - в) суб'єктивна інфраструктура;
- 3) регулюючий функціональний складник:
 - а) правова інфраструктура;
 - б) контролююча інфраструктура;
 - в) науково-етична інфраструктура [9, с. 169–170].

Також досить повно охарактеризував інфраструктуру фінансового ринку І.І. Рекуненко, виділивши відповідні підсистеми інфраструктури, які притаманні й інфраструктурі страхового ринку:

- 1) матеріальна підсистема;
- 2) технічна підсистема;
- 3) інституційна підсистема:
 - а) торговий складник;
 - б) складник посередництва;
 - в) обліковий складник;
 - г) інформаційний складник;
 - д) регулятивний складник;
 - ж) організаційний складник;
- 4) підсистема інформаційного забезпечення

[11, с. 72–73].

А якщо класифікувати інфраструктуру відповідно до завдань, то вона поділяється на:

- а) загальну – сприяє організаційному оформленню ринкових відносин і полегшує суб'єктам ринку реалізацію своїх інтересів та включає: інфраструктуру ринку товарів; праці, ресурсів, послуг (фінансові і споживчі), фінансового ринку;
- б) спеціалізовану – опосередковує всю систему ринкових відносин і включає: виробничу, інвестиційну, фінансову, соціальну, технологічну, правову, інституційну, наукову, організаційну, екологічну, інформаційну, інноваційну інфраструктури [11, с. 24].

Якщо інфраструктура страхового ринку є загальною та невід'ємною в організації ринкових відносин, то вона, відповідно, має свою власну спеціалізовану інфраструктуру з вищезазначеними складниками. Таким чином, для більш комплексної характеристики інфраструктури страхового ринку можна поєднати вищенаведені три підходи:

- за функціональними складниками інфраструктури;

- за підсистемами інфраструктури;
- за складниками спеціалізованої інфраструктури.

При цьому на увагу також заслуговує класифікація елементів інфраструктури фінансового ринку І.І. Рекуненка, яка, може бути здійснена і для елементів інфраструктури страхового ринку за такими ознаками:

- 1) за призначенням (загальні та спеціальні);
- 2) за видами власності (державна, приватна, змішана, міждержавна тощо);
- 3) за організаційною формою (юридичні (комерційні, некомерційні), без статусу юридичної особи, фізичні особи – підприємці);
- 4) за рівнем функціонування (міжнародні, національні та регіональні);
- 5) за рівнем конкуренції (монополістичні, конкурентні);
- 6) за характером участі (прямі, непрямі) [11, с. 64];
- 7) за рівнем висвітлення інформації:

I. Ті, які на офіційному веб-сайті надають вільний доступ до інформації:

- а) без реєстрації на веб-сайті;
- б) під час реєстрації на веб-сайті;

II. Ті, які на офіційному веб-сайті надають обмежений доступ до інформації:

- а) інформація надається тільки членам організації;
- б) інформація може надаватися не членам організації, але на платній основі;

III. Ті, які на офіційному веб-сайті, надають комбінований доступ до інформації, коли певний обсяг інформації надається у вільному доступі, а певний обсяг інформації знаходиться в обмеженому доступі [29, с. 113];

- 8) за рівнем законодавчого врегулювання діяльності:

- а) законодавчо врегульовані;
- б) частково законодавчо врегульовані;
- в) законодавчо неврегульовані;

- 9) за веденням державного реєстру або переліку:

- а) державний реєстр або перелік ведеться;
- б) державний реєстр або перелік відсутній;

10) для забезпечення безпосередніх видів діяльності страховика щодо:

- а) страхування;
- б) перестрахування;

в) фінансової діяльності, пов'язаної з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням [30].

Чотири останні класифікаційні ознаки запропоновано автором на основі аналізу діяльності різних елементів інфраструктури страхового ринку України.

Висновки. Отже, розгляд та співвідношення понять «інфраструктура», «інфраструктура ринку», «ринкова інфраструктура» дало змогу розкрити сутнісні характеристики інфраструктури страхового ринку, а також визначити, що в ринковій економіці інфраструктура страхового ринку є загальною в організації ринкових відносин і має свою спеціалізовану інфраструктуру. А інфраструктуру страхового ринку можна охарактеризувати не лише за складниками спеціалізованої інфраструктури, а й за функціональними складниками інфраструктури та за підсистемами інфраструктури.

Виокремлено вузькі та широкі визначення інфраструктури страхового ринку і запропоновано ознаки класифікації елементів інфраструктури страхового ринку: за рівнем висвітлення інформації; за рівнем законодавчого врегулювання діяльності; за веденням державного реєстру або переліку; для забезпечення безпосередніх видів діяльності страховика.

До перспективи подальших досліджень у даному напрямі слід віднести розкриття принципів організації та функцій інфраструктури страхового ринку.

Список використаних джерел:

1. Оновлена комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>.
2. Гаманкова О.О. Ринки страхових послуг України: теорія, методологія, практика : [монографія] / О.О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
3. Вірченко В.В. Формування інституційної інфраструктури грошово-кредитного ринку за умов ринкової трансформації / В.В. Вірченко // Вісник Академії праці і соціальних відносин. – 2004. – № 4(28). – С. 77–81.
4. Железняк В.Ю. Напрями вдосконалення інфраструктури фінансового ринку / В.Ю. Железняк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – № 113–114. – С. 67–71.
5. Копилова О.В. Торгово-організаційна інфраструктура ринку цінних паперів України : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.08 / О.В. Копилова ; Одеський національний університет імені І.І. Мечникова. – Одеса, 2010. – 21 с.
6. Кравець В.І. Інституційна структура фінансового ринку України : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.08 / В.І. Кравець ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 23 с.
7. Lee R. Running the World's Markets: The Governance of Financial Infrastructure / Lee R. – Princeton: Princeton University Press, 2011. – 472 p.
8. Телічко Н.А. Розвиток недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.08 / Н.А. Телічко ; ННЦ ІАЕ. – К., 2009. – 17 с.
9. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / І.О. Школьник. – Суми : ВВП Мрія-1 ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
10. Агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://smida.gov.ua/about>.
11. Рекуненко І.І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку : [монографія] / І.І. Рекуненко. – Суми : УАБС НБУ, 2013. – 411 с.
12. Нові вектори розвитку страхового ринку України : [монографія] / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва [та ін.] ; кер. авт. проекту д.е.н., проф. О.В. Козьменко. – Суми : Університетська книга, 2012. – 315 с.
13. Алехина Е.С. Модель інфраструктури регіонального страхового ринка / Е.С. Алехина // Вестник Южно-Уральського державного університету. Серія: економіка і менеджмент. – 2008. – № 20(120). – С. 4–9.
14. Васильєв О.В. Проблеми удосконалення інфраструктури страхового ринку / О.В. Васильєв // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 2(66). – С. 204–208.
15. Журавка О.С. Науково-методичні засади стратегічного розвитку страхового ринку України : дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.08 / О.С. Журавка ; ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2010. – 205 с.
16. Залетов О.М. Сутність і принципи саморегулювання на страховому ринку / О.М. Залетов // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2(64). – С. 235–239.
17. Ермолаєв Г.Б. Информационная прозрачность и ее влияние на развитие инфраструктуры страхового рынка / Г.Б. Ермолаєв // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2011. – № 6. – С. 132–141.
18. Страхування : [опорний конспект лекцій] / Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, А.С. Шолойко [та ін.] ; за наук. ред. проф. Р.В. Пікус. – К. : Логос, 2015. – 276 с.
19. Теория и практика страхования : [учеб. пособ.] / Н.Г. Адамчук, С.Н. Асабина, Л.Н. Клоченко [и др.] ; под ред. К.Е. Турбиной. – М. : Анкил, 2003 – с. 704.
20. Big Push Theory By Rosenstein Rodan and Economic Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economicconcepts.com/big_push_theory.htm.
21. Раенок Д.Л. Генезис теории инфраструктуры в экономической науке / Д.Л. Раенок // ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. – 2013. – № 3. – С. 92–101.
22. Савченко В.Ф. Інфраструктура національної економіки як необхідна умова економічного зростання / В.Ф. Савченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – № 1(47). – Т. 2. – С. 181–187.
23. Інфраструктура – це комплекс взаємопов'язаних обслуговуючих структур чи об'єктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poradumo.com.ua/50365-infrastruktura-ce-kompleks-vzayemopov'язanih-struktur-chi-ob'єktiv/>.
24. Інфраструктура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/infrastruktura/>.
25. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг : [навч. посіб.] / В.П. Ходаківська, О.Д. Данилов. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 501 с.
26. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича ; 6-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.
27. Інфраструктура страхового ринка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.insur-info.ru/dictionary/rubricator/6224>.
28. Сплетухов Ю.А. Страхование : [учеб. пособ.] / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 312 с.
29. Шолойко А. Перспективы развития инфраструктуры страхового рынка в Украине / А. Шолойко // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences, «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. – 2015. – № 10–12(6). – P. 112–114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : doi.org/10.20534/ajh-16-11.12-112-114.
30. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960085.html.

Аннотация. В статье раскрыты существенные характеристики инфраструктуры страхового рынка. Инфраструктуру страхового рынка можно охарактеризовать по составляющим специализированной инфраструктуры, по функциональным составляющим инфраструктуры и по подсистемам инфраструктуры. Выделены узкие и широкие определения инфраструктуры страхового рынка и предложены следующие признаки классификации элементов инфраструктуры страхового рынка: по уровню раскрытия информации; по уровню законодательного урегулирования деятельности; за ведением государственного реестра или перечня; для обеспечения непосредственных видов деятельности страховщика.

Ключевые слова: инфраструктура, рыночная инфраструктура, страховой рынок, элементы инфраструктуры страхового рынка.

Summary. Essential characteristics of insurance market infrastructure are disclosed in the article. Insurance market infrastructure can be characterized by the components of a specialized infrastructure, the functional components of infrastructure and the subsystems of infrastructure. The narrow and broad definitions of insurance market infrastructure are found and the following features of classification of elements of insurance market infrastructure are offered: by the level of disclosure of information; by the level of legislative regulation of activity; by keeping the state register or list; to provide direct activities of insurer.

Key words: infrastructure, market infrastructure, insurance market, elements of insurance market infrastructure.

УДК: 658

Якубовська Н. В.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту сільського господарства Західного Полісся
Національної академії аграрних наук України*

Лук'яник М. М.

*кандидат економічних наук,
завідуючий сектора економіки
Інституту сільського господарства Західного Полісся
Національної академії аграрних наук України*

Yakubovska N. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Research Officer
Institute of Agriculture of Western Polissja of NAAS*

Lukyanyk M. M.

*Candidate of Economic Sciences,
The Head of the Economics Sector
Institute of Agriculture of Western Polissja of NAAS*

РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА В РЕГІОНІ

DEVELOPMENT OF MARKETING TOOLS ON THE MARKET OF PRODUCTION OF THE SCOTTAL REGION

Анотація. Актуалізовано роль маркетингу для сучасного скотарства. Обґрунтовано доцільність здійснення маркетингової диференціації категорії «продукт» у скотарстві. Структуровано вертикаль створення продукту та визначено зміст функціонально відмінних ланок маркетингового ланцюга в скотарстві. Розкрито особливості розвитку маркетингу в скотарстві та окреслено перспективи його застосування сільськогосподарськими підприємствами Рівненської області.

Ключові слова: маркетинг, агромаркетинг, продукція скотарства, маркетинговий ланцюг у скотарстві, розвиток маркетингу.

Вступ та постановка проблеми. Скотарство – одна з провідних галузей тваринництва. Велика рогата худоба дає молоко, м'ясо, шкірну сировину. Скотарство – джерело органічного добрива (гною), використання якого позитивно впливає на розвиток землеробства. Розведення великої рогатої худоби має м'ясний, молочний та м'ясо-молочний напрями.

Ринок продуктів скотарства є специфічним, це зумовлено тим, що молоко та яловичина є різними продуктами як зі споживчого боку, так і з організаційного. Канали розповсюдження продукції скотарства на ринок від виробника до споживача відрізняються між собою. Молоко потребує щоденного товаропросування. Яловичина, м'ясопродукти та жива худоба можуть надходити на ринок із більшою періодичністю.

Скотарство є структурним складником АПК, при цьому перебуває в складній економічній ситуації. Всі

сфери даного підкомплексу – від організації виробництва, його технологічного забезпечення до збуту готової продукції – на даному етапі розвитку економіки не є взаємопов'язаними ланками єдиного ланцюга, не створюють єдиної організованої, гармонізованої системи, що, своєю чергою, призводить до незбалансованості економічного розвитку безпосередньо галузі і, як наслідок, до відчутного посилення економічної кризи в даному підкомплексі.

Для господарюючих суб'єктів підгалузі до процесу виробництва продукції додалися проблеми суто ринкові: кому реалізувати, через які канали, яку саме продукцію, де брати інформацію про вподобання потенційних споживачів і т. д.

Універсальним інструментом, за допомогою якого можна успішно вирішувати ринкові проблеми різного масштабу, є маркетинг (концепції, методи, стратегії

тощо), у тому числі щодо адаптації та доведення продукту до цільового сегмента.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості маркетингу в агросфері висвітлені в роботах П.Т. Саблука, О.О. Єранкіна, В.Д. Гончарова, І.П. Горяєва, В.О. Дмитрук, І.О. Соловійова та ін. Спільним у поглядах є те, що застосування маркетингу в сільському господарстві є необхідним та доцільним.

Недостатньо висвітленими залишаються питання застосування маркетингових інструментів для підгалузей, зокрема для скотарства доцільно було б конкретизувати особливості адаптації маркетингових концепцій з урахуванням сучасних ринкових реалій у всій вертикалі створення продукту.

Метою даної роботи є окреслення напрямів розвитку інструментів маркетингу на регіональному ринку продукції скотарства.

Результати дослідження.

У науковій літературі агропромисловий комплекс (АПК) розглядається як сукупність трьох [1], а в деяких джерелах – чотирьох [2–4] сфер, які у цілому описуються так: I сфера – галузі промисловості, які постачають сільському господарству засоби виробництва, а також галузі, які займаються виробничо-технічним обслуговуванням сільського господарства; II сфера – власне сільське господарство; III сфера – галузі, які забезпечують заготівлю, переробку, зберігання, транспортування, реалізацію продукції; IV сфера – інфраструктура.

За умов і сучасної економіки, і зрілої ринкової економіки «продукт» агропромислової сфери своєї суті не змінює: це може бути і сировина для промисловості, і продукти харчування безпосередньо, і сировина для підприємств харчової промисловості тощо.

За умов трансформаційної економіки до кінцевого споживача доходить товар, який задумувався (фундаментальна наука), розроблявся, апробувався, рекомендувався чи не рекомендувався до виробництва (прикладна наука), виготовлявся (сфера виробництва) та через збутову мережу потрапляв до споживачів. Це переміщення було відносно повільним, оскільки жодні ринкові фактори (як мікро-, так і макросередовища) на інтенсивність руху не впливали. Споживачі отримували ті товари, які до них доходили через збутову мережу. При цьому комерційний складник був повністю відсутній. Ні з боку споживачів, ні з боку збутової мережі ніяких вимог до продукції не було, рух товарів був однозначно в одному напрямі – від фундаментальної науки до споживачів, потреби яких ідентифікувалися на макрорівні, тому найчастіше ігнорувалися (рис. 1).

Продемонстрований підхід (рис. 1) був характерний і для аграрної сфери за часів адміністративно-регульованої економіки. Всі рішення приймалися централізовано – «зверху». Від-

повідно, «зверху» визначалися плани діяльності, і фактично кожна сфера мала головне завдання – виконувати доведені плани (створювати свій «продукт») вчасно, якісно, надійно тощо. Централізовано планувалося скільки й якої продукції вирощувати (сільське господарство – II «продукт»); яку продукцію повинні виготовляти підприємства промисловості (III «продукт»); які підприємства, в якій кількості й яким підприємствам постачати сільськогосподарську техніку, добрива, засоби захисту рослин та боротьби зі шкідниками і т. п. (I «продукт»). Існування всієї інфраструктури фактично забезпечувала держава, яка була тією ланкою (IV «продукт»), що зв'язувала всі три сфери.

В умовах трансформації економічних відносин підхід до створення товарів починає змінювати свій напрям на протилежний (рис. 2).

Перехід на ринкові засади господарювання передбачає насамперед відмову від державного регулювання. Для АПК це означає зникнення об'єднуючої ланки – держави, розпад сфер, кожна з яких залишилася наодинці «сама із собою». Підприємства кожної сфери опинилися в ринковому середовищі, де споживач і його потреби є визначальними й атрибути якого є об'єктивними, з яких комерційна діяльність та отримання прибутку є головними. Реалізувати комерційний інтерес в умовах ринкового середовища можливо шляхом задоволення потреб споживачів, причому скоріше у тих сферах, які розміщені ближче до споживача. При цьому необхідно будувати свою діяльність в умовах певного (іншого, нового) середовища. Процес цей є складним для всіх сфер і галузей економіки.

За ринкових умов головним мотиваційним чинником є прибутковість, і актуалізується підхід, коли «новизна економічних відносин в агробізнесі полягає у зміні парадигми продовольчо-сировинного підкомплексу з концепції «необхідності забезпечення потреби країни в продовольстві (сировині)» до концепції «звичайного бізнесу», керованого умовами та стимулами ринкової економіки (попит → пропозиція → ціна → прибуток) [5].

З огляду на вищесказане, актуальність маркетингу є логічною, і для даної публікації вважаємо за доцільне продукцію скотарства розглянути через призму концепції маркетингового ланцюга, який становить основу маркетингової діяльності, а саме «постачальник – підприємство (виробник) – посередник – споживач».

Для скотарства сутність ланок маркетингового ланцюга полягає у такому: «постачальник» – установи та підприємства з розведення племінного молодняка та худоби; «виробник» – вирощування худоби та виробництво м'яса/молока; «посередник» – посередницька (збутова/логістична) мережа; «споживач» – це м'ясо та молоко різної стадії обробки залежно від потреби цільової аудиторії.

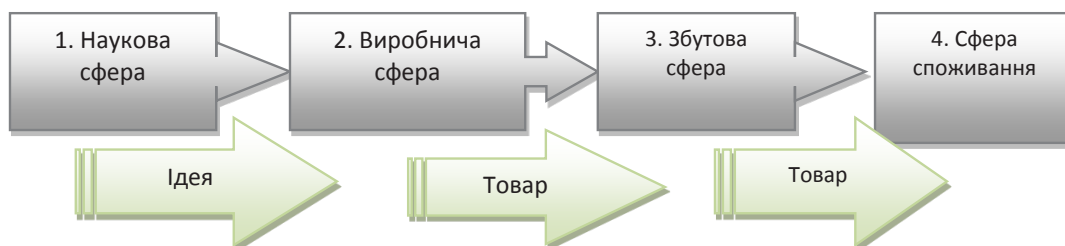


Рис. 1. Схема підходу до створення товарів за умов адміністративно-регульованої економіки

Джерело: розроблено авторами

Зауважимо, що вищенаведена констатація змісту ланок має формальний характер і наводиться для демонстрації вертикалі створення продукту в скотарстві. Загалом кожна з них являє собою повноцінний ринок, який має свою специфіку, особливості, кон'юнктуру, взаємний вплив тощо і може бути об'єктом окремого дослідження.

Крім того, для більшої наочності та чіткішого окреслення сегменту для категорії «продукт» у скотарстві визначимо вид маркетингу з огляду на класифікацію B2B та B2C.

Загалом B2B – це загальноприйнята назва сегменту «бізнес для бізнесу», коли продукт підприємства є сировиною/ланкою у сфері обігу (тобто створення остаточ-

ного продукту для сфери споживання), відповідно, маркетинг такого продукту (як і будь-який інший маркетинг) має свою специфіку. Своєю чергою, B2C-сегмент і, відповідно, особливості маркетингу – це робота з продуктом для сфери споживчого ринку (так званий масмаркет).

Наведемо деякі характеристики B2B-маркетингу та його відмінності від B2C-маркетингу. B2B-маркетинг – це: акцент та створення конкурентних переваг не тільки в товарі та його рекламі, а й на якості продукції, сервісній підтримці, роботі з клієнтами та виконанні договірних зобов'язань; переважно прями особисті продажі та побудова персоналізованих відносин із клієнтами; переміщення пріоритетів 4P із просування в аналітику, продукт-

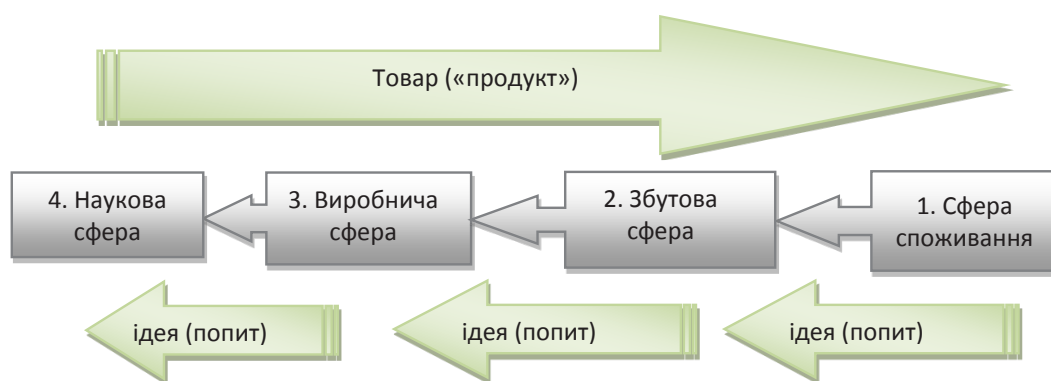


Рис. 2. Схема підходу до створення товарів за умов ринкової економіки

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Маркетингова диференціація продукції скотарства та визначення виду маркетингу

Галузь	Підгалузь	Ланки маркетингового ланцюга				Вид маркетингу для даного сегменту	
		Ланка 1. Постачальник	Ланка 2. Виробник	Ланка 3. Посередник	Ланка 4. Споживач		
		Характеристика для галузі					
Скотарство	Молочне скотарство	Підприємства з вирощування (молочного напрямку)	с/г п-ва	не користуються	молоко і молочна пр-ція для споживання	реалізація на ринку, безпосередньо на п-ві тощо	B2C Сегмент 1
			с/г п-ва	користуються	молоко як сировина для переробки	переробні п-ва	B2B Сегмент 2
		господ-ва населення	не користуються	молоко і молочна пр-ція для споживання	реалізація на ринку та безпосередньо з домогосподарства	B2C Сегмент 3	
			користуються	молоко як сировина для переробки	переробні п-ва	B2B Сегмент 4	
	М'ясне скотарство	Підприємства з вирощування (м'ясного напрямку)	с/г п-ва	не користуються	м'ясо для споживання	реалізація на ринку, безпосередньо на п-ві тощо	B2C Сегмент 5
			с/г п-ва	користуються	м'ясо як сировина для переробки	переробні п-ва	B2B Сегмент 6
		господ-ва населення	не користуються	м'ясо для споживання	реалізація на ринку, безпосередньо з домогосподарства	B2C Сегмент 7	
			користуються	м'ясо як сировина для переробки	переробні п-ва	B2B Сегмент 8	

Джерело: розроблено авторами

менеджмент та продаж; маркетингові бюджети порівняно з В2С значно менші; загальний рівень маркетингової активності нижчий, аніж на В2С-ринках; просування і нав'язливість реклами менш агресивні, більше зусиль на PR; ступінь креативу поступається прагматичності і простоті маркетингових посилів (це пов'язано з практичністю цільової аудиторії В2В); цільова аудиторія набагато менше, ніж на В2С (як правило, юридичні особи, обмежені галуззю або ринком) [6–8].

На основі вивчених літературних джерел, думок експертів та власних досліджень продукцію скотарства диференціюємо щодо ланок маркетингового ланцюга (табл. 1).

Із табл. 1 видно, що «вписування» сучасної ринкової ситуації у скотарстві навіть у найпростішу формулу – маркетинговий ланцюг – призвело до виділення восьми сегментів, кожен з яких має свій специфічний профіль.

Такий підхід наглядно демонструє вертикаль створення продукту, при цьому окреслено господарства населення як повноцінного оператора ринку, враховано важливість племінного скотарства як базового елементу галузі, конкретизовано процес реалізації продукції.

Відзначимо, що запропонований підхід може бути корисний під час розроблення регіональних та державних програм підтримки та розвитку скотарства, оскільки дає змогу бачити сильні та слабкі місця в усій вертикалі продукту.

Для Рівненської області, відповідно до «Стратегії розвитку Рівненської області на період до 2020 року», затвердженої Рівненською ОДА, «пріоритетними напрямками розвитку аграрного сектору економіки області є виробництво молока та м'яса» [9, с. 62].

Загалом у Рівненській області, як і в цілому по Україні, скотарство перебуває в складному стані, показники товарного виробництва молока та м'яса низькі, технології переважно екстенсивні.

Деякі показники, що характеризують стан скотарства Рівненської області та їх динаміку наведено в табл. 2 і демонструють, що за останні десять років ситуація в скотарстві Рівненщини досить стабільна, коливання показників виробництва і м'яса, і молока незначні, основними суб'єктами господарювання є сільськогосподарські підприємства та господарства населення, при цьому питома вага останніх у виробництві м'яса та молока є досить

високою, наприклад у 2015 р. досягає 70,8% та 90,2% відповідно.

Очевидно, що господарства населення є лідером у виробництві продукції даної підгалузі, передусім молока, проте варто зауважити, що активність наявних на ринку сільськогосподарських підприємств не знижується. Така ситуація свідчить про те, що вони зуміли певною мірою адаптуватися до сучасних умов, і це підтверджує позитивна динаміка деяких показників. Наприклад, по сільськогосподарських підприємствах показник «середня вага однієї голови великої рогатої худоби (ВРХ), яка продана переробним підприємствам» має позитивну динаміку з 364 кг у 2005 р. до 428 кг 2015 р., тобто зріс на 64 кг.

Загалом показник виробництва яловичини та телятини на одну умовну голову по всіх категоріях господарств зріс із 384 кг у 1990 р. до 489 кг у 2015 р., тобто на 105 кг, при цьому поголів'я ВРХ знизилася з 810,3 до 145,5 тис. голів відповідно, або на 82%.

Такі показники дають змогу робити висновки про те, що господарюючі суб'єкти (і господарства населення, і сільськогосподарські підприємства) змушені підвищувати ефективність своєї діяльності, і тут важливим моментом є те, що в заповненні ніші виробництва саме товарного м'яса (яловичини та телятини) пріоритет мають сільськогосподарські підприємства, оскільки дане виробництво досить складне: капіталомістке, із досить тривалим терміном окупності інвестицій, потребує дотримання технологій, кваліфікованих кадрів (які ще є на підприємствах).

Висновки. Отже, маркетингова диференціація категорії «продукт» у скотарстві дала змогу виділити цілу низку окремих сегментів, які мають свій специфічний профіль. Подальшого розгляду потребує розроблення маркетингової програми/плану/стратегії для конкретного сегменту.

Виділення через концепцію «маркетингового ланцюга» ланок наглядно структурує «вертикаль створення продукту» у скотарстві, при цьому кожна ланка являє собою повноцінний ринок, який має розглядатися і вивчатися через призму відповідних методів і методик.

Сільськогосподарські підприємства, незважаючи на складнощі господарювання в сучасних умовах, знаходять способи адаптації і не знижують активності на ринку.

Товарне виробництво м'яса яловичини та телятини можуть налагодити передусім сільськогосподарські під-

Таблиця 2

Показники стану скотарства та їх динаміка в Рівненській області

№ п/п	Показник	Одиниці виміру	1990	2005	2010	2015	
1.	Виробництво м'яса (яловичина та телятина)	тис. т	62,7	16,2	14,8	13,7	
1.1.	у тому числі	с-г/п-ва	%	59,7	21,1	29,2	31,4
1.2.		гн	%	40,3	78,9	70,8	68,6
2.	Виробництво молока	тис. т	765,6	502,1	432,7	436,8	
2.1.	у тому числі	с-г/п-ва	%	63	13,2	9,8	14,5
2.2.		гн	%	37	86,8	90,2	85,5
3.	Виробництво яловичини та телятини на одну умовну голову ВРХ у забійній масі, усі категорії г-в	кг	77	98	78	89	
4.	Середня вага однієї голови ВРХ, яка продана переробним підприємствам, усі категорії г-в	кг	384	364	404	489	
4.1.	у тому числі	с-г/п-ва	кг	384	364	391	428
4.2.		гн	кг	334	365	411	528
5.	Кількість ВРХ	тис. голів	810,3	261,8	174,2	145,5	
5.1.	у тому числі	с-г/п-ва	%	79,5	33,7	24,2	21,7
5.2.		гн	%	20,5	66,3	75,8	78,3

Джерело: складено на основі [10, с. 78, 80-81, 75] та власних досліджень

приємства, оскільки дане виробництво досить складне: капіталомістке (при цьому термін окупності інвестицій досить тривалий), потребує дотримання технологій та кваліфікованих кадрів (які ще є на підприємствах).

Господарства населення визначено повноцінним суб'єктом ринку, при цьому їх роль, місце, вага та спо-

соби інтеграції з ринком потребують подальшої наукової уваги та досліджень.

У світлі вищесказаного актуальності набуває пошук форм стимулювання ефективної взаємодії із суміжними зі скотарством галузями та ринками (бойні, побічна продукція, рослинництво тощо).

Список використаних джерел:

1. Мочерний С.В. Основи економічних знань : [підручник] / С.В. Мочерний ; вид. 2-е, уточнене. – К. : Академія. – 2002. – 312 с.
2. Березівський П.С., Михалюк Н.І. Організація виробництва в аграрних формуваннях : [навч. посіб.] / П.С. Березівський, Н.І. Михалюк. – Львів : Українські технології, 2001. – 514 с.
3. Розміщення продуктивних сил України : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / С.І. Дорогунцов, Ю.І. Пітюренко, Я.Б. Олійник [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.
4. Хорунжий М.Й. Аграрна політика : [навч. посіб.] / М.Й. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 1998. – 240 с.
5. Губеня Ю.Є. Агробізнес у системі організації сільського господарства / Ю.Є. Губеня // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 34–38.
6. Крикавський Є.В., Чухрай Н.І. Промисловий маркетинг : [підручник] / Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай. – Львів : Львівська політехніка, 2004. – 472 с.
7. Промисловий маркетинг. Теорія та господарські ситуації : [підручник] / За ред. А.О. Старостіної. – К. : Іван Федоров, 1997. – 400 с.
8. Маркетинг для магістрів : [навч. посіб.] / За заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2007. – 928 с.
9. Стратегія розвитку Рівненської області на період до 2020 року. – Рівне, 2014. – 149 с.
10. Сільське господарство Рівненщини: статистичний збірник. – Рівне, 2016. – 206 с.

Анотація. Актуалізована роль маркетингу для сучасного скотарства. Обоснована цілесобразність здійснення маркетингової диференціації категорії «продукт» в скотарстві. Структурована вертикаль створення продукту і визначено вміст функціонально різних ланок маркетингової ланки в скотарстві. Розкрито особливості розвитку маркетингу в скотарстві і визначено перспективи його застосування сільськогосподарськими підприємствами Рівненської області.

Ключові слова: маркетинг, агромаркетинг, продукція скотарства, маркетингова ланка в скотарстві, розвиток маркетингу.

Summary. The role of marketing for modern cattle breeding has been updated. The expediency of realization of marketing differentiation of category "product" in animal husbandry is substantiated. The product creation vertical is structured and the content of functionally distinct links of the marketing chain in animal husbandry is determined. The peculiarities of development of marketing in cattle breeding are outlined and prospects of its application by agricultural enterprises of Rivne region are outlined.

Key words: marketing, agromarketing, livestock production, marketing chain in animal husbandry, marketing development.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 14

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,79.
Підписано до друку 31.07.2017 р. Замов. № 3107/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.